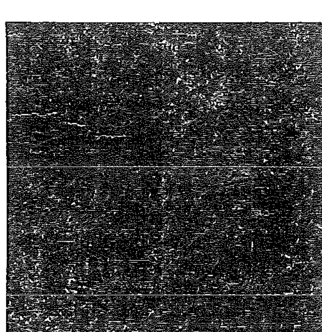
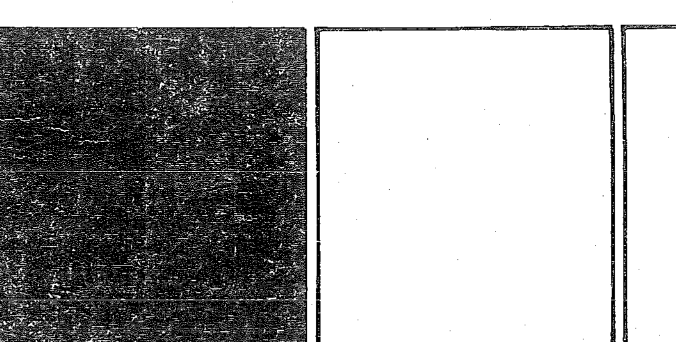
"Un ensayo sobre el orden económico y social norteamericano" es el subtítulo que los autores dieron a su estudio para dejar bien claro su intento. Así, el propósito de este libro es iniciar el proceso de análisis sistemático del capitalismo monopolista tomando como base la experiencia de Estados Unidos, la sociedad capitalista monopolista más desarrollada. La economía y las ciencias sociales sirven de apoyo para organizar y elaborar unitariamente el tema central: la generación y absorción de los excedentes en una sociedad de este tipo, cuyos modos de utilización constituyen el mecanismo indispensable que enlaza los fundamentos económicos de la sociedad con lo que Marx llamó su superestructura política, cultural e ideológica. Se examinan el consumo y la inversión capitalistas, el esfuerzo de ventas, el gobierno civil, el militarismo y el imperialismo. En capítulos subsecuentes se estudian la historia del capitalismo monopolista, su relación con el problema racial y la sociedad que deriva de él. Baran y Sweezy logran un retrato estremecedor de lo que puede llegar a ser una sociedad que siga los pasos de Estados Unidos: camino en el que el monopolio no es un simple factor modificador, sino el centro mismo de la unidad económica típica del país más desarrollado del mundo, donde el monopolio ha desplazado a la competencia como caso general.



siglo veintiuno editores

mexico
españa
argentina





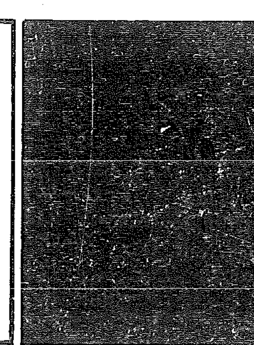
EL CAPITAL MONOPOLISTA

17ª edición

EL CAPITAL MONOPOLISTA



siglo veintiuno editores sa



17ª edición

traducción de

arminda chávez de yáñez

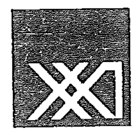
PAUL BARAN

PAUL SWEEZY

EL CAPITAL MONOPOLISTA

ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos





siglo veintiuno editores, sa
CERRO DEL AGUA 248, MEXICO 20, D.F.

siglo veintiuno de españa editores, sa
C/PLAZA 5, MADRID 33, ESPAÑA

siglo veintiuno argentina editores, sa

siglo veintiuno de colombia, ltda
AV. 3a. 17-73 PRIMER PISO. BOGOTA, D.E. COLOMBIA

primera edición en español, 1968
decimoséptima edición en español, 1982

isbn 968-23-0440-7

primera edición en inglés, 1966

monthly review press, nueva york
título original: monopoly capital, an essay
on the american economic and social order

impreso y hecho en méxico/ printed and made in mexico

ÍNDICE

PARA EL CHE

PREFACIO

A principios de 1962 Robert F. Kennedy, Procurador General en la administración de su hermano, viajó alrededor del mundo como embajador de buena voluntad de Estados Unidos. A su regreso habló en la comida anual de la Associated Press. En su charla, publicada en el *New York Times* del 24 de abril, relató el siguiente incidente:

> En Indonesia fui presentado a otro grupo grande de estudiantes y al final de mi discurso un muchacho se puso de pie y planteó una pregunta. En el curso de ésta describió a Estados Unidos como un sistema de capitalismo monopolista. Y cuando usó esa expresión, la mitad de los estudiantes aplaudió.
>
> Así que dije: "Ahora bien, desearía yo saber algo. Aquí represento a Estados Unidos. ¿Qué es lo que quiere usted decir con capitalismo monopolista? ¿Qué comprende esa descripción de Estados Unidos? Usted lo dijo en un sentido peyorativo. ¿En qué sentido corresponde a la descripción de Estados Unidos? ¿Qué significa capitalismo monopolista?"
>
> No pudo responder, yo dije: "Bien, cualquier persona de las que aplaudieron, cualquiera de los que lo hicieron cuando este caballero usó esa expresión, que me diga ¿qué es lo que entiende por capitalismo monopolista?" Y ninguno de ellos salió a la palestra.

Si Kennedy pensó que la negativa de su audiencia a discutir el tema del capitalismo monopolista indicaba una falta de conocimiento, seguramente estaba muy equivocado. Los estudiantes indonesios, como sus compañeros en los países subdesarrollados de todo el mundo, saben mucho acerca del capitalismo monopolista. Y han visto su lado más desagradable y sufrido las consecuencias de su política mundial en carne propia. Pero no es de sorprender que crean que es un tema demasiado serio para simples definiciones y puntos inteligentes de debate.

Sin embargo, ahí están las preguntas de Kennedy y podemos hacerle el cumplido de suponer que reflejan un estado de verdadera ignorancia que es compartido por la mayoría de sus compatriotas. Este libro está dirigido a todos aquellos que estén realmente interesados en las respuestas y estén dispuestos a dedicar el tiempo y el esfuerzo necesarios para lograr la comprensión de un tema extraordinariamente complicado y difícil. Esperamos también que sea de utilidad para los estudiantes de Indonesia y de todos los demás países del mundo subdesarrollado en su búsqueda de una comprensión más completa y clara de una realidad cuya importancia ya reconocen.

Desearíamos contestar anticipadamente a una crítica. Probablemente se nos acusará de exagerados. Éste es un cargo del que nos declaramos culpables. En un sentido muy real la función de la ciencia y el arte es la de exagerar, siempre y cuando lo que se exagera sea verdad y no falsedad. Cualquiera que desee sostener que hemos sobrepasado las fronteras de este requisito debe estar preparado para presentar su propia versión de la verdad sobre la sociedad norteamericana actual. Tales esfuerzos serán bienvenidos. Por lo demás la prueba final de la verdad no es el juicio subjetivo de alguien, sino el curso objetivo de la historia.

Este libro ha tenido un período de gestación excepcionalmente largo. Casi exactamente diez años, desde que se hizo el primer intento, hasta la fecha de su publicación. El material actual para propósitos ilustrativos y narrativos fue recabado y se usó conforme a las necesidades, pero no ha habido un intento sistemático de ponerlos al día ni hemos tratado de tomar en cuenta todas las obras de importancia relacionadas en uno u otro aspecto con nuestro tema cuando éstas han aparecido. Este libro, como lo declara el subtítulo, es un ensayo, no un tratado, y no pretende ser exhaustivo.

La mayoría de nuestras deudas intelectuales serán aclaradas en el texto y en las notas de pie de página y no requieren mención especial aquí. Estamos en deuda, como lo hemos estado en otras muchas ocasiones anteriores, con John Rackliffe por la cuidadosa edición e innumerables mejoras en la presentación y el estilo.

Lo anterior es una reconstrucción de las notas, recopiladas hace aproximadamente dos años, de lo que intentábamos incluir en el prefacio. Con profundo pesar hoy me toca agregar un *addendum* y firmar el prefacio solo. Paul Baran murió el 26 de marzo de 1964.* Aunque Baran no vio la forma final del manuscrito que se mecanografió y fue a la imprenta, debo hacer hincapié en que esto no modifica el carácter conjunto del libro. Desarrollamos las ideas y la estructura en un continuo intercambio que empezó mucho antes de plasmar en el papel el primer guión. Cualquier idea bosquejada por uno de nosotros era criticada extensamente por el otro y en la mayoría de los casos se volvía a escribir y a criticar una y otra vez. . . Todo lo tratado en el libro había pasado por este proceso antes de la muerte de Baran. Además de poner el manuscrito en su forma final, la única cosa que he hecho ha sido dejar fuera el material que hubiera constituido dos capítulos adicionales. Este material era un primer borrador cuando ocurrió su muerte; pero en cada caso uno u otro de nosotros había planteado preguntas importantes que aún quedaban por discutir y resolver. Ya que ninguno de los capítulos

* Un año después de su muerte *Montly Review* publicó un número especial en su memoria: *Paul Baran: A collective Portrait* (marzo de 1965), editado por Leo Huberman y por mí, que más tarde apareció en forma de libro. Éste comprende tres selecciones de la obra de Baran, dos ensayos sobre su vida y su obra, 38 opiniones de personas de todo el mundo, y una bibliografía de sus escritos.

era esencial al tema del ensayo en conjunto, me pareció la mejor solución el omitirlos por completo. Encontré esta conclusión más fácil, ya que aun sin estos capítulos el libro resultó mucho más grande de lo que esperaba o de lo que ambos originalmente nos habíamos propuesto.

PAUL M. SWEEZY

Nueva York, 1º de enero de 1966

La verdad es el todo.

HEGEL

Hace dos siglos, una antigua colonia europea decidió ponerse al día con Europa. Tuvo tal éxito en su objetivo que Estados Unidos de América se convirtió en un monstruo en el cual la corrupción, la enfermedad y la inhumanidad de Europa han alcanzado dimensiones aterradoras.

FRANTZ FANON

I

INTRODUCCIÓN

1

La situación de las ciencias sociales en Estados Unidos es hoy paradójica. El número de investigadores y profesores crece rápidamente. Su adiestramiento y el control de sus disciplinas, así como la capacidad para usar razonamientos matemáticos precisos y métodos estadísticos sofisticados, están muy por encima de los niveles alcanzados por sus predecesores de hace aún una generación. Universidades, fundaciones y gobiernos organizan proyectos de investigación y distribuyen donativos en escala sin precedente. Libros, informes y artículos son producidos en una corriente que nunca termina. Y, sin embargo, toda esta poderosa actividad intelectual ha producido pocos conocimientos importantes, nuevos o recientes, respecto de la forma en que nuestra sociedad trabaja y hacia dónde va.

Sabemos con certeza que nuestra sociedad no funciona bien en absoluto. Pero solamente hace unos cuantos años, a los que C. Wright Mills correctamente llamó la Gran Celebración Americana, los científicos sociales afirmaban que todo estaba perfectamente bien. Lo contrario es lo cierto —coexisten hombres ociosos y maquinaria ociosa, privaciones en el país y hambre en el extranjero; enormes cantidades de recursos se desperdician de manera frívola y frecuentemente dañina; Estados Unidos se ha convertido en el símbolo y defensor de la reacción en todo el mundo; estamos comprometidos en varias guerras y evidentemente avanzamos hacia otras más grandes; el conocimiento de todo esto, y mucho más, no nos llegó a través de las ciencias sociales sino de la observación de hechos inevitables. Hasta se puede decir que los científicos sociales, asegurándonos durante largo tiempo que todo era para bien en lo que ellos consideraban el mejor de los mundos posibles, hicieron cuanto pudieron para impedirnos ver de frente la realidad.

¿Cómo podemos considerar la paradoja de que científicos sociales más y mejor preparados fracasan aún más deslumbradoramente al explicar la realidad social?

Sin duda, parte de la respuesta radica en el simple oportunismo. Quien paga al gaitero pide la tonada, y todo mundo sabe quiénes son los que pagan y qué tonadas prefieren. En una sociedad capitalista una demanda efectiva siempre producirá su propia oferta.

Pero sería equivocado y difamatorio dejar el asunto ahí. Entre los científicos sociales norteamericanos existen hombres y mujeres de la más alta integridad que están motivados por una genuina pasión por la verdad. Si ellos también han fracasado en exponer con claridad los grandes temas sociales de nuestro tiempo, la razón no es el oportunismo, sino

las limitaciones inherentes a su perspectiva y metodología. Esto lo han heredado en parte del pasado y en parte es la respuesta a su propio medio. Este medio es sobre todo cada vez más complejo y exige más y más especialización de todo tipo y en todos los niveles. Siguiendo este camino, la ciencia social se ha hecho más y más departamentalizada, sus profesionales se convierten cada vez en especialistas más limitados, en expertos soberbiamente adiestrados en su propio "campo" pero con menos conocimiento y, lo que es peor aún, cada vez son menos capaces de comprender las especialidades de los demás. En cuanto a la sociedad en conjunto, que en el pasado fue la preocupación principal de los grandes pensadores sociales, puesto que trasciende todas las especialidades, desaparece simplemente de la esfera de la ciencia social. Se da por supuesta y se ignora.

Y, sin embargo, el aforismo de Hegel que hemos escogido como epígrafe para este libro conserva su validez sin mengua: "La verdad es el todo". Indudablemente, hay también una infinidad de pequeñas verdades en las que los científicos sociales norteamericanos han sido diligentes, y en cuya búsqueda frecuentemente han tenido éxito. Habiendo utilizado liberalmente sus hallazgos, como descubrirá el lector, nosotros seremos los últimos en restarles importancia. Pero así como el todo es siempre mayor que la suma de las partes, la acumulación de pequeñas verdades acerca de las diversas partes y aspectos de la sociedad nunca puede producir las grandes verdades acerca del orden social mismo —cómo llegó a ser lo que es, qué provoca en quienes viven dentro de él, y las direcciones hacia las cuales se mueve. Estas grandes verdades deben ser alcanzadas por su propio derecho y por su propio objeto. Y aquí la ciencia social burguesa ha abdicado toda responsabilidad.

2

No puede decirse lo mismo de la ciencia social marxista. Su enfoque es sobre el orden social como un todo, no sobre partes aisladas, y engloba una metodología y una teoría, o tal vez más exactamente un número de teorías, que contribuyen mucho a explicar cómo trabaja nuestra sociedad y hacia dónde va. Pero aquí también hay motivos de descontento. En años recientes han sido raros los trabajos importantes de la ciencia social marxista. Los marxistas muy frecuentemente se han contentado con repetir formulaciones conocidas, como si no hubiera pasado nada realmente nuevo desde los días de Marx y Engels —o de Lenin cuando mucho. Como resultado, los marxistas han fracasado en explicar acontecimientos importantes, y algunas veces aun en reconocer su existencia. La Gran Depresión de los treinta concordaba admirablemente con la teoría marxista, y su acaecimiento, por supuesto, fortaleció grandemente la creencia de que en el futuro serían inevitables derrumbes económicos catastróficos similares. Y, sin embargo, para gran sorpresa de muchos marxistas, dos décadas han transcurrido desde el final de la

segunda guerra mundial sin la repetición de severas depresiones. Los marxistas no han contribuido significativamente a nuestra comprensión de algunas de las mayores características de la "sociedad opulenta" —particularmente su colosal capacidad para generar despilfarro privado y público y las profundas consecuencias económicas, políticas y culturales que fluyen de esta característica del sistema.

El estancamiento de la ciencia social marxista, su retrasada vitalidad y fertilidad, no puede ser explicada por ninguna hipótesis simple. Causas objetivas y subjetivas están implicadas y desenredarlas y darle a cada una su propia significación sería una tarea difícil. Pero hay un factor importante que creemos que puede ser identificado y aislado y, por tanto (cuando menos en principio), remediado: el análisis marxista del capitalismo aún descansa en último análisis en el supuesto de una economía competitiva.

Quienes estén familiarizados con las obras teóricas de Lenin, sean marxistas o no, pueden encontrar sorprendente el siguiente enunciado. Porque fue Lenin quien escribió: "Si fuera necesario dar la más breve definición del imperialismo tendríamos que decir que es la etapa monopolista del capitalismo".[1] Y no hay duda de que Lenin, al analizar la política interna e internacional del período que culminó con la primera guerra mundial, dio toda su significación al predominio del monopolio en los países capitalistas más avanzados. Esto representó un avance decisivo en la teoría marxista y sirve de mucho para explicar la tremenda fuerza y no poca pertinencia del marxismo en su forma leninista y maoísta. Y, sin embargo, sigue siendo cierto que ninguno de sus continuadores intentó explorar las consecuencias del predominio del monopolio en los principios del funcionamiento y en las "leyes del movimiento" de la subyacente economía capitalista. Ahí, *El capital* de Marx continúa su reinado supremo.

No es que Marx haya ignorado la existencia del monopolio en la economía británica de su tiempo, verdadero sistema histórico real del cual sacó su modelo teórico. Pero como los economistas clásicos antes que él, Marx consideró los monopolios no como elementos esenciales del capitalismo sino más bien como un remanente del pasado feudal y mercantilista del que había que abstraerse para poder obtener la visión más clara posible de la estructura básica y de las tendencias del capitalismo. Es verdad que, a diferencia de los clásicos, Marx reconoció completamente la fuerte tendencia hacia la concentración y centralización del capital, inherente en una economía de competencia; su visión del futuro del capitalismo ciertamente incluyó formas nuevas y puramente capitalistas del monopolio. Pero nunca intentó investigar lo que podría haber sido en su tiempo un sistema hipotético caracterizado por el predominio de la gran empresa y del monopolio. En parte esto se explica sin duda debido a que el material empírico en que tal investigación tendría que haberse basado era muy escaso para permitir una generalización digna de confianza. Pero tal vez lo más importante es que Marx anticipó

1 *El imperialismo, etapa superior del capitalismo*, cap. 7.

el derrumbe del capitalismo mucho antes de que desarrollara todas sus potencialidades, precisamente dentro del sistema en su fase competitiva.

Engels, en algunos de sus escritos posteriores a la muerte de Marx y en sus adiciones como editor del segundo y tercer volúmenes de *El capital* que él preparó para el impresor, comentaba el rápido crecimiento de los monopolios durante los ochenta y los noventa, pero no intentó incorporar el monopolio en el cuerpo de la teoría económica marxista. El primero que hizo esto fue Rudolf Hilferding en su importante obra *Das Finanzkapital*,* publicada en 1910. Pero en todo su análisis del monopolio, Hilferding no lo consideró como un nuevo elemento cualitativo en la economía capitalista; más bien vio cómo afectaba esencialmente las modificaciones cuantitativas de las leyes marxistas básicas del capitalismo. Como hemos apuntado, Lenin, quien estuvo fuertemente influido por el análisis de Hilferding sobre el origen y difusión del monopolio, basó justamente su teoría del imperialismo en el predominio del monopolio en los países capitalistas desarrollados. Pero como también hemos señalado, ni él ni sus seguidores profundizaron en el tema hasta las raíces de la teoría económica marxista. Paradójicamente, en lo que podría haberse pensado el área más inmediatamente implicada, el crecimiento del monopolio produjo la menor impresión.

Creemos que ha llegado el momento de remediar esta situación y de hacerlo de una manera explícita y verdaderamente radical.[2] Si hemos de seguir el ejemplo de Marx y hemos de utilizar su poderoso método analítico, no podemos contentarnos con remendar y enmendar el modelo competitivo que sostiene su teoría económica. Debemos reconocer que la competencia, que fue la forma predominante de las relaciones de mercados en el siglo diecinueve, ha cesado de ocupar tal posición, no solamente en Inglaterra sino en todas partes del mundo capitalista. Hoy la unidad económica típica en el mundo capitalista no es la pequeña firma que produce una fracción insignificante de una producción homogénea para un mercado anónimo, sino la empresa en gran escala que produce una parte importante del producto de una industria, o de varias industrias, y que es capaz de controlar el precio, el volumen de su producción y los tipos y cantidades de sus inversiones. La unidad económica típica, en otras palabras, tiene los atributos que alguna vez se pensó que eran privativos de los monopolios. Por lo tanto, no es permisible ignorar el monopolio en la construcción de nuestro modelo de la economía y continuar considerando la competencia como el caso general. En un intento de comprender el capitalismo en su etapa monopolista, no podemos abstraernos del monopolio o introducirlo como un simple factor modificador; debemos colocarlo en el centro mismo del esfuerzo analítico que despleguemos.[3]

* Hay traducción española. [T.]

[2] En nuestros propios escritos previos sobre el capitalismo, ambos hemos intentado tomar en cuenta el impacto del monopolio en el funcionamiento de la economía capitalista. Ver, por ejemplo, Paul M. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development* (Nueva York, 1942), especialmente los capítulos 14 y 15, y Paul A. Baran, *The Political Economy of Growth* (Nueva York, 1957), especialmente los capítulos 3 y 4. En este sentido, el presente libro es una continuación directa de nuestros trabajos anteriores. Debe también interpretarse como reflejo de nuestra insatisfacción con esos mismos trabajos.

Marx tomó su modelo teórico del sistema capitalista competitivo de un estudio de la Gran Bretaña, el país capitalista más rico y más desarrollado de su época. Ello era necesario e inevitable.[4] Y sobre el mismo principio debe basarse un modelo teórico del sistema capitalista monopolista en el estudio de Estados Unidos, país que está actualmente tan adelantado en relación con otros países, en términos de desarrollo capitalista, como lo estuvo la Gran Bretaña en el siglo diecinueve.

3

El propósito de este libro es iniciar el proceso de análisis sistemático del capitalismo monopolista sobre la base de la experiencia en la sociedad capitalista monopolista más desarrollada. Sin embargo, esta afirmación necesita ser aclarada; porque en la ciencia, como en el arte, el inicio puede ser de dos clases: un bosquejo de la idea general, para ser elaborada y redondeada después, o el principio verdadero de la obra final. Nuestro esfuerzo es de la naturaleza del bosquejo, hecho que hemos tratado de subrayar llamándolo "ensayo". Esperamos que nuestro éxito o fracaso se juzgue de acuerdo con esto —no por los errores u omisiones de detalles en los hechos o razonamientos (aunque naturalmente queremos que tales errores y omisiones sean señalados y criticados con toda la

[3] En todo este libro, excepto cuando el contexto claramente lo indica de otra manera, usaremos el término "monopolio" para incluir no solamente el caso de un solo vendedor de una mercancía para la cual no hay sustitutos, sino también el caso mucho más común del "oligopolio", es decir, pocos vendedores que dominan los mercados de productos que son más o menos sustitutos satisfactorios de uno u otro.

[4] Mirando retrospectivamente no podemos menos que lamentar que Marx no haya hecho hincapié desde el principio en que el capitalismo avanzado de la Gran Bretaña (y otros países de Europa y Norteamérica) tuvo como contraparte la explotación y el subdesarrollo consecuente de una buena parte del resto del mundo. Él estaba completamente convencido de esta relación, como lo atestigua la siguiente declaración: "Se implanta una nueva división internacional del trabajo ajustada a los centros principales de la industria maquinista, división del trabajo que convierte una parte del planeta en campo preferente de producción agrícola para las necesidades de otra parte organizada primordialmente como campo de producción industrial". (*El capital*, vol. 1, parte 4, cap. 13, sección 7.) Además, la forma en que Marx se refiere a la acumulación primitiva acentuó la parte decisiva que desempeñaron los saqueos de las colonias en el nacimiento del capitalismo totalmente desarrollado en Europa. Sin embargo, podemos ver ahora que la omisión de Marx al no hacer extensivo su modelo teórico de manera que incluyera ambos sectores del mundo capitalista: el desarrollado y el subdesarrollado —omisión que muy bien pudo ser corregida si hubiera vivido para terminar su trabajo— ha tenido el efecto desafortunado de llamar la atención exclusivamente sobre los países capitalistas desarrollados. Solamente hasta años recientes la importancia de la interrelación dialéctica entre desarrollo y subdesarrollo ha empezado a ser realmente apreciada.

(Todas nuestras referencias del primer volumen de *El capital* citan los capítulos de acuerdo con la edición original en alemán. La edición de Kerr de la traducción inglesa convierte dos secciones del capítulo 4 en capítulos independientes y los dos últimos capítulos del volumen en una parte separada que comprende ocho capítulos. De aquí que no haya un método para las citas que sea válido para todas las ediciones.)

severidad necesaria), sino por la medida en que hayamos atraído efectivamente la atención sobre la necesidad de estudiar el capitalismo monopolista como tal, y hayamos señalado los problemas decisivos y las formas en que éstos pueden ser atacados provechosamente.

Nuestro ensayo-bosquejo no tiene la pretensión de ser exhaustivo. Está organizado y logra su unidad esencial alrededor de un tema central: la generación y absorción de los excedentes bajo condiciones del capitalismo monopolista.[5]

Creemos que ésta es la forma más útil y esclarecedora para analizar el funcionamiento puramente económico del sistema. Pero, no menos importante, creemos también que los modos de utilización de los excedentes constituyen el mecanismo indispensable que enlaza los fundamentos económicos de la sociedad con lo que Marx llamó su superestructura política, cultural e ideológica. En algunas sociedades este mecanismo es relativamente simple y sus efectos fácilmente accesibles al análisis. En una sociedad feudal auténtica, por ejemplo, los excedentes son forzosamente extraídos del trabajo de los siervos, por los señores feudales y consumidos directamente por los amos y sus dependientes sin la mediación significativa de comerciantes y otros tipos de intermediarios. Bajo estas circunstancias, los determinantes de la magnitud de los excedentes, la forma en que son usados y la relación entre estas cuestiones y la política y cultura de la sociedad son fácilmente comprensibles. En otras sociedades el mecanismo que conecta los fenómenos económicos y los no económicos es mucho más complicado y puede llegar a tener un papel importante en el funcionamiento de ambos: los fundamentos y la superestructura. Creemos que el capitalismo monopolista es una sociedad del último tipo y que cualquier intento de comprenderla que omita o descuide los modos de utilización de los excedentes está destinado al fracaso.

No pretendemos que el dirigir la atención hacia la creación y absorción de excedentes aporte una visión completa de esta u otra sociedad. Y somos particularmente conscientes del hecho de que este enfoque, como lo hemos usado, se ha traducido en un olvido casi total de un objetivo que ocupa un lugar central en el estudio de Marx sobre el capitalismo: el proceso de trabajo. Hacemos hincapié en el papel decisivo del cambio tecnológico en el desarrollo del capitalismo monopolista, pero no intentamos investigar sistemáticamente las consecuencias que los tipos particulares de cambios tecnológicos, característicos del período capitalista monopolista, han tenido para la naturaleza del trabajo, la composición (y diferenciación) de la clase trabajadora, la psicología de los trabajadores, las formas de organización y la lucha de la clase trabajadora, etc. Todos éstos son temas obviamente importantes que deberían ser tratados en cualquier estudio serio del capitalismo monopolista.

Sin embargo, el dejar de lado el proceso del trabajo no significa que este libro no esté interesado en la lucha de clases. Por varias razones, algunas de las cuales se analizan en el capítulo 7, la lucha de clases de

[5] Para un examen del concepto de excedentes económicos, véase *The Political Economy of Growth*, de Paul A. Baran, cap. 2.

nuestro tiempo se ha internacionalizado completamente. La iniciativa revolucionaria contra el capitalismo, que en los días de Marx correspondió al proletariado de los países avanzados, ha pasado a manos de las masas empobrecidas de los países subdesarrollados que están luchando por independizarse de la dominación y explotación imperialista. Son las exigencias de esta lucha de clases internacionales las que, como intentamos demostrarlo, desempeñan un papel cada vez más importante en la determinación de la utilización de los excedentes, y consecuentemente en todo el carácter de la sociedad, en el poder imperialista dirigente. También tratamos en el capítulo 9 del problema racial en Estados Unidos, que es uno de los eslabones críticos entre la lucha de clase internacional y el equilibrio interno de las fuerzas sociales dentro de Estados Unidos.

4

El excedente económico, para definirlo brevemente, es la diferencia entre lo que una sociedad produce y los costos de esta producción. La magnitud del excedente es un índice de productividad y de riqueza, de la libertad que tiene una sociedad para alcanzar las metas que se ha fijado a sí misma. La composición del excedente muestra cómo hace uso de esta libertad: cuánto invierte en ampliar su capacidad productiva, cuánto consume en diversas formas, cuánto desperdicia y de qué manera. Obviamente sería muy deseable tener un registro estadístico del excedente de cada país de un período tan largo como fuera posible. Desgraciadamente, hasta donde sabemos, tal registro no existe en ningún país, ni siquiera para un corto período. Hay varias razones, de las cuales las más obvias son la falta de conocimiento del concepto de excedente y la ausencia de estadísticas dignas de confianza. Pero aun donde existe un abundante material, como en Estados Unidos, es muy difícil hacer estimaciones precisas de la magnitud del excedente y sus diversos componentes.

Intentar una explicación completa de estas dificultades sería prematuro. Basta decir a este respecto que en una sociedad capitalista monopolista altamente desarrollada el excedente asume diversas formas y disfraces.[6] Parte del problema es identificar teóricamente el más importante de tales disfraces y posteriormente estimar razonablemente su magnitud, con base en las estadísticas que se han levantado y preparado para pro-

[6] Es por esta razón por lo que preferimos el concepto "excedente" al tradicional de "plusvalía" de Marx, ya que el último probablemente se identifica, en la mente de la mayoría de la gente familiarizada con la teoría económica del marxismo, con la suma de utilidades, interés y renta. Es cierto que Marx demuestra —en diversos pasajes de *El capital* y de la *Teoría de la plusvalía*— que la plusvalía también comprende otros renglones, tales como la renta del Estado y la Iglesia, los costos de transformación de las mercancías en dinero, y los salarios de trabajadores improductivos. Sin embargo, en general trató éstos como factores secundarios y los excluyó de su esquema teórico básico. Nosotros pretendemos demostrar que bajo el capitalismo monopolista este procedimiento ya no se justifica y esperamos que un cambio en la terminología ayudará a hacer efectivo el viraje necesario en la posición teórica.

pósitos enteramente diferentes. En este libro hemos concentrado nuestros esfuerzos sobre la tarea teórica, introduciendo datos cuantitativos principalmente con propósitos explicativos o ilustrativos. Pero también consideramos conveniente presentar estimaciones sistemáticas del excedente y sus componentes principales. Dado nuestro pobre conocimiento de las fuentes estadísticas y nuestra poca capacidad para eludir trampas estadísticas, pedimos a nuestro amigo Joseph D. Phillips, cuyos conocimientos y habilidad en este campo tenemos en la más alta estima, que realizara estos cálculos. Después de leer un bosquejo de los capítulos pertinentes y habiendo pensado en el problema de las fuentes, llegó a la conclusión de que la tarea era viable y aceptó nuestra invitación. Sus cálculos del excedente de Estados Unidos y sus principales componentes para el período de 1929-1963 se presentan en el apéndice que empieza en la página 290. Aunque sujetos a modificaciones y juicios, como Phillips lo hace ver claramente, creemos que son verdaderos y dignos de confianza como indicadores del alcance de la magnitud implicada.

Algunas de las categorías estadísticas usadas son comprensibles solamente a la luz de la teoría que está por desarrollarse. Pero es pertinente citar dos de los más importantes descubrimientos de Phillips, ya que conducen a apoyar la metodología de esta obra.

Primero, la magnitud del excedente de Estados Unidos ascendía al 46.9 por ciento del producto nacional bruto en 1929. Esta cifra declinó en los primeros años de la Gran Depresión y por supuesto subió bruscamente durante la segunda guerra mundial. Aparte de estos intervalos, la tendencia ha sido constantemente ascendente, alcanzando el 56.1 por ciento en 1963. La importancia del excedente como objeto de estudio se ilustra aquí de manera sorprendente.

Segundo, la porción del excedente que por lo general se identifica con el valor del excedente (utilidades + interés + renta = "ingreso de la propiedad" de Phillips) declinó bruscamente en el mismo período. En 1929 el ingreso de la propiedad fue de 57.7 por ciento del total del excedente y en 1963 sólo del 31.9 por ciento. Claramente, no sólo las fuerzas que determinan la cantidad total del excedente necesitan ser analizadas, sino también las que rigen su diferenciación, así como las tasas variantes de crecimiento de sus componentes.

5

Al analizar Marx el capitalismo más avanzado de su tiempo, enfáticamente dijo a quienes vivían en sociedades menos desarrolladas: "*De te fabula narratur*" —de ti la historia está dicha. Y en otra ocasión: "Los países industrialmente más desarrollados no hacen más que poner delante de los países menos progresivos el espejo de su propio porvenir".[7] ¿Debe dirigir el mismo mensaje el analista del capitalismo monopolista americano de hoy a las regiones menos desarrolladas del mundo capitalista?

[7] Ambas citas son del prefacio a la primera edición del volumen 1 de *El capital*.

Al mirar retrospectivamente la historia de los últimos cien años, podemos ver que lo que Marx dijo de los países menos desarrollados se aplica actualmente sólo a algunos de éstos —aquellos que nunca cayeron bajo la dominación de los más desarrollados o han escapado de ella y por lo tanto más que ser explotados por éstos compiten con ellos, habiendo sido, consecuentemente, impedido y deformado su crecimiento para satisfacer las necesidades de la economía dominante.[8] Es cierto que actualmente puede tener lugar una limitación similar: solamente pocos países —la mayoría de los de Europa occidental (incluyendo la Gran Bretaña), Japón, Canadá, Australia, Nueva Zelandia, posiblemente Sudáfrica— pueden tal vez seguir los pasos de Estados Unidos. En el resto del mundo capitalista, las colonias, las neocolonias y las semicolonias están predestinadas a permanecer en su condición degradada de subdesarrollo y miseria. Para éstos el único camino correcto es apartarse del sistema capitalista.[9]

Nuestra pregunta, entonces, se reduce a la relevancia de la experiencia de Estados Unidos, tal vez para una docena o más de países desarrollados en forma capitalista, pero menos que aquél. ¿Se aplican de igual manera las consideraciones teóricas expuestas en este libro a los países capitalistas de *second echelon*? ¿Pueden esos países ver en esto por lo menos la imagen de su propio futuro? ¿O han entrado, como con frecuencia se nos ha dicho, en una etapa de "neocapitalismo" caracterizada por la liquidación de las ligas con el viejo imperialismo, la adopción de una planeación racional por parte del Estado, asociado estrechamente a los grandes negocios y al trabajo organizado, y la trascendencia de las contradicciones y conflictos que siempre han obstruido el desarrollo capitalista en el pasado y que aún ahora son tan evidentes, incluso si las formas no son siempre las usuales en Estados Unidos?

No pretendemos tener la respuesta a estas incógnitas mediante el estudio detallado de la historia reciente de los países en cuestión. Pero podemos expresar nuestra firme opinión de que el peso de la prueba radica no en aquellos de nosotros que esperamos que los países capitalistas en etapas comparables de desarrollo capitalista tengan experiencias

[8] Probablemente Marx pretendió que su mensaje se dirigiese sólo a este grupo de países capitalistas independientes y realmente en desarrollo. "*De te fabula narratur*" estaba dirigida específicamente a los alemanes que quizá pensaron que su país podría escapar del destino de la Gran Bretaña; y cuando habló de los países menos desarrollados industrialmente que veían la imagen de su futuro en los más desarrollados, probablemente tenía en mente a los países que se desarrollaron de acuerdo con las normas de la época, sólo que menos que la Gran Bretaña. Parece dudoso que intentara incluir entre los países industrialmente menos desarrollados las dependencias coloniales y semicoloniales subdesarrolladas de los poderes capitalistas avanzados.

[9] Por supuesto, ésta no es la opinión de la ciencia social burguesa, la cual desde la segunda guerra mundial ha estado propagando activamente recetas para el desarrollo capitalista de los países subdesarrollados. Para una crítica de gran parte de esta literatura y una demostración de la imposibilidad práctica de desarrollo capitalista para los países subdesarrollados en el marco del mundo actual, véase Paul Baran, *op. cit.*, capítulos 6 y 7. Todo lo que ha sucedido en la década desde que se escribió este libro ha confirmado cuán precisos y adecuados son los argumentos que anticipó sobre esta cuestión de importancia fundamental.

similares, sino en los profetas de un nuevo orden de cosas. En el curso de nuestras vidas Estados Unidos ha atravesado por dos períodos en los cuales se creyó y proclamó a los cuatro vientos que los problemas del capitalismo estaban en camino de solucionarse definitivamente —la Nueva Era de los veintes y la Celebración Norteamericana de los cincuentas. El hecho de que ambas hayan resultado una breve ilusión debería volver muy cautelosos a los pueblos de otros países para aceptar seguridades semejantes hoy en día.

II

LA CORPORACIÓN GIGANTE

1

Mediante la construcción y análisis de "modelos" de segmentos o aspectos de la realidad que se estudia se llega aquí a una comprensión científica. El propósito de estos modelos no es reflejar la imagen de la realidad, ni incluir todos sus elementos en sus medidas y proporciones exactas, sino más bien separarlos y hacerlos asequibles para una investigación intensiva de los elementos decisivos. Nos abstraemos de lo no esencial, hacemos a un lado lo que no tiene importancia para poder ver sin obstáculos lo importante; amplificamos con objeto de mejorar el alcance y la precisión de nuestras observaciones. El modelo es y debe ser irreal en el sentido en que la palabra se usa más comúnmente. Sin embargo, y en cierta forma paradójicamente, si éste es un buen modelo, proporcionará la clave para comprender la realidad.

No hay reglas para construir modelos y, como lo atestigua la literatura económica, es mucho más fácil construir uno malo que uno bueno —siendo un mal modelo aquel que hace abstracción de lo esencial y por lo tanto no conduce ni al discernimiento ni a la comprensión.[1] Tampoco hay muchas pruebas sencillas *a priori* por las cuales puede juzgarse un modelo. Se prueba el budín al comerlo. Podemos solamente empezar con ciertas hipótesis e ideas y emplearlas para separar lo importante de lo que no lo es; con lo importante que nos quede podemos dar forma a lo que parece ser las partes y los elementos del sistema; podemos ensamblar las partes y los elementos refinándolos y puliéndolos a medida que procedemos. Cuando finalmente obtenemos nuestro modelo debemos someterlo a una prueba. ¿Nos ayuda a formarnos una idea del mundo real? O, para plantearlo de otro modo, ¿nos ayuda a ver las conexiones que anteriormente no veíamos, a relacionar los efectos a las causas, a remplazar lo arbitrario y lo accidental por lo normal y lo necesario? En una palabra, ¿nos ayuda a comprender el mundo y actuar en él inteligente y efectivamente?

Éstas son las ideas generales y los objetivos que nos han guiado en la construcción de un modelo de la economía capitalista monopolista. Se tiene la intención de colocarla en el centro del escenario e iluminar esas características que, a pesar de su diversidad y de todos los detalles ocultos, hacen del sistema lo que es. Y, para lograrlo, empezamos por las

1 Como Duesenberry dice correctamente: "Saber simplificar la propia descripción de la realidad sin olvidar nada esencial es la parte más importante del arte del economista". James S. Duesenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, Nueva York, 1958, pp. 14-15.

razones indicadas en el capítulo precedente, con un análisis de la unidad típica de los Grandes Negocios, la moderna corporación gigante.

Una vez más, no estamos interesados en un realismo de tipo fotográfico. Sin duda hay empresas que se adaptan estrechamente al "tipo ideal" —para usar la expresión de Max Weber— a que nos referimos, pero el análisis no perderá significación aun si éstas no lo hicieran. El caso es que las unidades determinantes de la economía están moviéndose, sin lugar a dudas, hacia un patrón definitivo reconocible, y este patrón, por sí mismo, es mucho más importante que cualquiera de las aproximaciones concretas. Un modelo cuyos principales componentes son las corporaciones ideales mostrará con precisión y claridad lo que en la vida económica diaria puede aparecer en forma disfrazada, difícil de reconocer y fácil de mal interpretar.

2

La corporación ejemplar hacia la cual queremos enfocar la atención tiene varios rasgos característicos de los cuales señalaremos los siguientes:

1) El control descansa en la dirección, o sea el consejo directivo más los principales funcionarios ejecutivos. Los intereses externos con frecuencia (aunque no siempre) están representados en el consejo para facilitar la armonía de intereses y la política de la corporación con los de sus clientes, proveedores, banqueros, etc., pero el verdadero poder lo retienen los que están dentro, aquellos que dedican todo el tiempo a la empresa y cuyos intereses y carreras están ligados a sus fortunas.

2) La dirección la constituye un grupo que se autoperpetúa. La responsabilidad hacia el cuerpo de accionistas es letra muerta para propósitos prácticos. Cada generación de directores recluta a sus propios sucesores, los entrena, cuida y promueve, de acuerdo con sus propias normas y valores. La profesión empresarial reconoce dos formas características de progreso: ascender de posiciones bajas hacia otras más altas, dentro de una compañía dada, y cambiarse de una pequeña empresa a otra más grande. La culminación del éxito es la presidencia o la dirección del consejo de algunas de las empresas más grandes.

3) Cada corporación aspira, y generalmente la logra, a su independencia financiera mediante la creación interna de fondos de los que pueda disponer libremente la dirección. Además puede, como parte de su política, obtener préstamos, directa o indirectamente, de instituciones financieras, aunque normalmente no está obligada a hacerlo y por lo tanto está en condiciones de evitar la dependencia del control financiero, tan común en el mundo de los grandes negocios hace cincuenta años.

Antes de investigar la conducta de las corporaciones gigantes de este tipo, serán útiles unas palabras de explicación y aclaración.

En primer lugar, nuestra descripción de la corporación típica no implica que una gran riqueza, relaciones familiares o posesión de gran número de acciones personales o familiares, carezcan de importancia en el reclutamiento y promoción de ejecutivos —por ejemplo, que la oportunidad de un David Rockefeller para obtener un empleo en el Chase Manhattan Bank y ascender al puesto más alto, sea igual a la de cualquiera otra persona con similares atributos personales e intelectuales. Por el contrario, la riqueza y las relaciones son de la mayor importancia, y puede darse por sentado que por lo general son decisivas. Lo que queremos decir es totalmente diferente: que la posesión de acciones, riqueza, relaciones, etc., por regla general no significa que un hombre sea capaz de controlar y ejercer gran influencia en una corporación gigante desde fuera. Son más bien boletos de admisión al interior, donde se maneja el verdadero poder de la corporación. Mills puso el punto esencial en una cáscara de nuez:

> No es a las grandes fortunas, sino a las grandes corporaciones, es decir, a las importantes unidades de riqueza, a las que se unen en diversas formas los grandes propietarios. La corporación es la fuente y la base de la continuación del poder, la riqueza y los privilegios. Todos los hombres y familias con grandes fortunas están identificados con las grandes corporaciones en las que tienen asentadas sus propiedades.[2]

Lo que debe subrayarse es que el hecho de que el poder se encuentre más bien dentro que fuera de la corporación gigante típica vuelve obsoleto el concepto de "grupo de intereses" como unidad fundamental en la estructura de la sociedad capitalista. Tradicionalmente se considera el grupo de intereses como un conjunto de empresas bajo control común cuyo poder se localiza generalmente en un banco de inversión comercial o en una gran fortuna familiar.[3] Así la compañía Morgan estuvo bajo el control de la firma de inversión bancaria de J. P. Morgan y Co.; una empresa Rockefeller bajo el control de la familia Rockefeller, etc. Los miembros de un grupo de intereses naturalmente coordinarían sus políticas, y en el caso de entrar en conflicto, los intereses con poder de control (o de todo el grupo considerado como el poder de control) prevalecerían.

Toda una serie de cambios han aflojado o roto las ligas que antes mantenían unidos a los grandes grupos de intereses. El poder del banquero inversionista estuvo basado en la urgente necesidad de financiamiento externo de las primeras corporaciones gigantes en el período de su fundación y en las primeras etapas de su desarrollo. Más tarde esta necesidad declinó en importancia o desapareció por completo, cuando los gigantes, al recoger una rica cosecha de utilidades derivadas del mo-

[2] C. Wright Mills, *The Power Elite*, Nueva York, 1956, p. 116. [Hay traducción española. T.]

[3] Para un análisis de los grupos de intereses en la economía norteamericana, a mediados de los treintas, véase el apéndice 13, parte 1, del bien conocido informe *The Structure of the American Economy*, del National Resources Committee, Washington, 1939 (reproducido en *The Present as History*, de Paul Sweezy, Nueva York, 1953, cap. 12).

nopolio, se encontraron cada vez más capaces de autofinanciarse. Al mismo tiempo los fundadores de fortunas familiares iban muriendo y dejando sus acciones a sus numerosos herederos, fundaciones, beneficencias, fideicomisos, etc., de tal modo que la unidad de la propiedad, que en un tiempo ejerció el control absoluto de muchas empresas, se volvió más y más amorfa y acéfala. Así, las grandes corporaciones gradualmente fueron haciéndose más independientes, tanto respecto de los banqueros como de los accionistas más fuertes, y consecuentemente sus políticas se orientaron cada vez en mayor grado hacia sus propios intereses en vez de estar subordinadas a los intereses de un grupo.

Por supuesto, no estamos aseverando que los grupos de intereses hayan desaparecido o que ya no tengan ninguna importancia en la economía de Estados Unidos, sino que ésta disminuye rápidamente y que un modelo adecuado de economía ya no necesita tomarlos en cuenta. No es el propósito de este trabajo apoyar esta opinión con pruebas empíricas, a pesar de que se dispone de éstas. Pero puesto que la creencia en la importancia decisiva de los grupos de intereses es un dogma con raíces muy hondas en el pensamiento izquierdista, nos parece prudente citar un ejemplo específico de la forma en que el proceso de disolución ha afectado a lo que en algunas épocas se aceptó generalmente como uno de los dos grupos de intereses más importantes: el grupo Rockefeller.

El centro del grupo de intereses Rockefeller fue la original Standard Oil, la cual, después de su disolución en 1911 bajo la Ley Sherman Antitrust, se transformó en un grupo de compañías separadas que operan en diferentes regiones del país. Hay pruebas irrefutables de que estas compañías siguieron constituyendo un grupo de intereses bajo el control de la firma Rockefeller hasta los veintes. Se respetaron mutuamente sus áreas de mercados y por lo general trabajaron juntas contra las independientes, que crecían rápidamente. El intento del presidente de la Standard de Indiana de rescatar, en 1929, el control de su compañía de la familia Rockefeller, buscando en la contienda el apoyo de los accionistas, fue vencido definitivamente y el rebelde en potencia fue despedido sin contemplaciones.

En años posteriores a 1929 ocurrieron grandes cambios en la industria del petróleo: se formó el cártel internacional; se descubrieron los ricos campos del Medio Oriente; en el interior del país, el sistema de prorrateo que nació con la depresión trajo lo que constituyó la sanción gubernamental de precios de monopolio; la multiplicación de los vehículos motorizados en tres décadas y la extensa sustitución del carbón por el petróleo, determinaron que la demanda y la producción ascendieran como cohetes. ¿Cómo reaccionaron las antiguas compañías Rockefeller a estos cambios? ¿Continuaron actuando en equipo, haciendo cada una lo mejor para promover los intereses del grupo como un todo, como la teoría de los grupos de interés llevaría a suponer? ¿O se esforzó cada uno en explotar las nuevas oportunidades en su propio interés?

Los hechos dejan pocas dudas sobre la respuesta. La California Standard, al entrar en la producción en gran escala en el Medio Oriente, pero

sin los mercados adecuados, se unió internacionalmente a la Texaco en lugar de hacerlo con una de sus compañías "hermanas", e invadió el mercado de Nueva Inglaterra, tradicional plaza fuerte de Jersey and Socony, aun a expensas de bajar los precios de la gasolina. Las otras no tardaron mucho en seguir el ejemplo de la California, y actualmente las diversas compañías Standard se han separado de las áreas de mercados de 1911 y están ocupadas quitándose mercados una a otra, o bien a las que no son de la Standard.

Entre tanto, la Indiana Standard, que en los primeros tiempos, sin duda por requerimiento de Rockefeller, se había retirado de los campos extranjeros, empezó a ambicionar las fantásticas ganancias que el cártel de compañías internacionales estaba obteniendo por sus operaciones en el Medio Oriente. Indiana, por lo tanto, se unió a los italianos y a los japoneses, así como a ciertas pequeñas compañías americanas independientes, para arruinar al cártel, ofreciendo a Irán y a otros productores del Medio Oriente una participación en las ganancias de 25-75 frente a la de 50-50 de la Standard.

Es posible que las viejas compañías Standard puedan estar aún sujetas a la influencia de Rockefeller, tal vez aun controladas por éste; la información de que dispone el público en una u otra forma no es concluyente. Pero si lo son, únicamente se puede inferir que los Rockefeller han decidido que el mejor camino para promover sus intereses es el de permitir y tal vez animar a cada una de las compañías a que promuevan los suyos. En estas circunstancias el resultado del control de Rockefeller no puede aplicarse a la conducta de las compañías o al *modus operandi* del sistema del cual forman parte constitutiva. Éste es el punto que deseamos tomar en cuenta al construir nuestro modelo; nos sustraemos de cualquier elemento de control externo que pueda existir, aun en el mundo de las empresas gigantes, porque éste no es en ningún sentido esencial para la forma en que opera.

Esto, por supuesto, no quiere decir que cada empresa gigante opere aisladamente, que no haya alianzas ni alineamientos, ni pactos y agrupamientos. Por el contrario, estas formas de acción, como sus opuestas, la competencia y la lucha, tienen la misma esencia del capitalismo monopolista. Lo que afirmamos es que las agrupaciones apropiadas están determinadas no por sus ligas a los centros de control externo, sino por cálculos racionales de administración interna. En la industria del petróleo, por ejemplo, las compañías Standard están tan listas y deseosas de aliarse entre ellas mismas como a luchar en contra de las que no son Standard. Todo depende de dónde estén las máximas ganancias.

Pero estamos adelantándonos a nuestra historia.

3

¿Qué patrón de conducta podemos esperar de corporaciones gigantes controladas administrativamente y financieramente independientes?

La teoría económica formal ha ignorado en gran medida esta cuestión, al continuar suponiendo que el empresario individual que eleva al máximo sus ganancias desempeña el papel central en las teorías del sistema capitalista desde antes de la época de Adam Smith. Seguir suponiendo esto significa, en efecto, suponer lo siguiente: que en todos los aspectos relativos al funcionamiento del sistema, la corporación actúa como empresario individual.

Si nos detenemos a pensar en ello, parece improbable. Además, mientras que los teóricos de la economía han ignorado en gran medida a la corporación, otros científicos sociales han dedicado mucho tiempo y energías a su estudio. Hasta donde sabemos, ninguno de ellos ha sostenido la proposición de que la corporación moderna sea únicamente una versión amplificada del empresario clásico. Por otra parte, hay una literatura voluminosa que data de principios de siglo y que llega a su culminación en el famoso trabajo de Berle y Means que argumenta muy enfáticamente que la corporación moderna representa una ruptura cualitativa con la vieja forma de empresario individual y que son de esperarse tipos radicalmente diferentes de comportamiento. De acuerdo con Berle y Means:

> Es concebible —realmente casi parece inevitable, si ha de sobrevivir el sistema de corporaciones— que el "control" de las grandes empresas deba convertirse en una tecnocracia puramente neutral, equilibrando una variedad de demandas de los diversos grupos en la comunidad y asignando a cada uno una porción de la corriente de ingresos sobre la base de política pública y no de codicia privada.[4]

Lo que Berle y Means describieron como "concebible" hace un cuarto de siglo se considera actualmente como un hecho consumado por muchos observadores del escenario de los negocios. De aquí que Carl Kaysen, en conferencia dictada en 1956 en la reunión anual de la American Economic Association, hable de "la amplia esfera de responsabilidad asumida por la dirección" como uno de los "rasgos característicos de comportamiento" de la corporación moderna, y prosigue en la forma siguiente:

> Cuando el agente de los propietarios no va ya en busca de los máximos rendimientos para su inversión, la dirección se considera a sí misma responsable ante los accionistas, empleados, clientes y el público en general, y tal vez lo más importante, ante la propia firma como institución... Desde cierto punto de vista esta conducta puede considerarse responsable; no hay rastro de codicia o de voracidad; no hay el intento de trasladar a los trabajadores o a la comunidad en general los costos sociales de la empresa. La corporación moderna es espiritual.[5]

[4] *The Modern Corporation and Private Property*, Nueva York, 1932, p. 356.

[5] Carl Kaysen, "The social Significance of modern Corporation", *American Economic Review*, mayo de 1957, pp. 313-314. Véase también M. J. Rathbone, presidente de Standard Oil de Nueva Jersey, en *Saturday Review*, 16 de abril de 1960: "La dirección de grandes compañías debe lograr que armonicen una amplia serie de compromisos: con los inversionistas, los clientes, los proveedores, los empleados, los consumidores y el interés nacional. Así que la gran organización puede tener realmente un margen más estrecho para tomar decisiones que la empresa chica, estrechamente limitada, que no está tan a la vista del público y por lo tanto no está tan expuesta a la crítica".

De acuerdo con este criterio, que ciertamente está muy difundido actualmente, la máxima obtención de utilidades ha dejado de ser el principio motriz de la empresa comercial. Los ejecutivos de empresas, que se autodesignan y que no son responsables ante ningún grupo externo, están en libertad de elegir sus propias metas; en el caso típico se supone que subordinan la vieja caza de ganancias a una variedad de objetivos diferentes, cuantitativamente menos precisos, pero de mayor importancia cualitativa.

Las inferencias de esta doctrina de "empresa espiritual" tienen un gran alcance. La verdad es que, de aceptar esto, todo el cuerpo de la teoría económica tradicional debe abandonarse y la justificación del orden social existente al que se han rendido honores durante tanto tiempo, con base en su eficiencia económica, justicia, etc., simplemente cae por tierra. Esto ha sido señalado en la forma más efectiva por Edward S. Mason:

> Pero si la búsqueda de utilidades máximas no es la fuerza motriz, ¿cómo están asignados los recursos para un uso más productivo, qué relación tienen los precios y la escasez relativa, y en qué forma son remunerados los factores, de acuerdo con su distribución en la producción? Considérese una economía compuesta de algunos cientos de grandes corporaciones gozando cada una de una considerable fuerza de mercados y todas ellas gobernadas por directores con "conciencia". Cada dirección desea hacer lo mejor que pueda por la sociedad, consecuente, por supuesto, con lo mejor que pueda por los trabajadores, la clientela, los proveedores y los propietarios. ¿Cómo se determinan los precios en tal economía? ¿Cómo son remunerados los factores y qué relación hay entre remuneración y funcionamiento? ¿Cuál es el mecanismo, si lo hay, que asegura el mejor uso de los recursos y cómo puede la dirección de la empresa "hacerlo bien" con los trabajadores, los proveedores, los clientes y los propietarios y simultáneamente servir a los intereses públicos?[6]

Los economistas no han hecho ningún intento por contestar estas preguntas, y en verdad es dudoso que siquiera tenga sentido el formularlas en relación con una economía como la que postula Mason, es decir, formada o dominada por unos cientos de corporaciones espirituales. Los precios y los ingresos serían indeterminados, y no habría tendencias teó-

[6] Eduard S. Mason, "The Apologetics of Managerialism", *The Journal of Business*, enero de 1958, p. 7.

ricamente definibles hacia el equilibrio. Seguramente, la vida económica en tal sociedad podría asentarse en rutinas y patrones que podrían ser analizados por los historiadores, los sociólogos y los estadísticos, pero parece razonablemente claro que los teóricos de la economía de hoy en día no tendrían trabajo.

Una escuela de pensamiento asociada al nombre de Herbert A. Simon, del Carnegie Institute of Technology, parece haber desechado ya estas conclusiones y está intentando estudiar la gran corporación y sus implicaciones por medio de lo que Simon llama "teoría de la organización". De acuerdo con esta teoría, las empresas no tratan de alcanzar el máximo en ningún sentido, sino únicamente alcanzar resultados "satisfactorios". Así que a la conducta seguida para obtener el máximo, que se suponía que caracterizaba al competidor anticuado, Simon opone lo que él llama la conducta "satisfaciente" de la dirección de empresas modernas. En la reunión anual de la American Economic Association de 1956, un artículo de Simon exponiendo esta opinión fue contestado por James Earley de la Universidad de Wisconsin, quien durante algunos años se había ocupado de estudiar las políticas de dirección en una muestra de grandes corporaciones norteamericanas prósperas. Resumiendo una riqueza de material empírico cuidadosamente recabado y analizado, Earley prácticamente no tuvo dificultad para desbaratar la teoría de Simon; lo que es más significativo desde nuestro punto de vista es que siguió adelante para dar una descripción más útil e ilustrativa de cómo se comportan realmente las direcciones de las corporaciones modernas. Este enunciado es tan bueno que vale la pena rescatarlo del anonimato de *Papers and Proceedings* de la American Economic Association.

Después de hacer notar algunos puntos de conformidad y otros en ligero desacuerdo con Simon, Early continúa como sigue:

> Tengo más serias reservas en lo concerniente a lo que parece ser el principal teorema económico de Simon, a saber: que la empresa comercial busca únicamente soluciones satisfactorias a sus problemas y trata de obtener únicamente ganancias satisfactorias. Que su enfoque haya llevado tan directamente a esta conclusión es uno de los hechos que particularmente me hace dudar que sea satisfactorio. Independientemente de lo que puede ser cierto respecto a los individuos o a otros tipos de organización, no puedo ajustar la conducta "satisfaciente" de Simon con la conducta de la gran empresa comercial norteamericana. Estoy de acuerdo con que la noción convencional del máximo de utilidades y de la "optimización" general deben ser modificadas. Sostengo que esto está llevando el cambio demasiado lejos. Permítaseme clasificar brevemente los principales tipos de pruebas que me conducen a rechazar el postulado "satisfaciente".
>
> 1) Como parte de mi investigación, he hecho un estudio de la literatura reciente sobre dirección general y especializada, siendo una de mis hipótesis para hacerlo la de que dicha literatura descubrirá los marcos de referencia y las normas por las que se rigen los consejos directivos avanzados.
>
> Una característica notable de esta literatura (excepto cuando las relaciones públicas son el objetivo evidente) es su enfoque sistemático sobre la reducción de costos, la expansión de ingresos y el incremento de utilidades. Se hace, por supuesto, mucha referencia a las normas y a la necesidad de remediar situaciones insatisfactorias. El impulso es siempre hacia lo mejor, frecuentemente lo óptimo, no solamente lo bueno. Como el dirigente sindical ideal de Samuel Gomper, el hombre ejemplar de la dirección parece tener "¡más!" cuando menos como una de sus divisas.
>
> 2) En segundo lugar, mis estudios de investigación sobre las prácticas y políticas de las principales compañías que se consideran "manejadas perfectamente" me conducen a conclusiones generalmente similares. He publicado los resultados de mayor importancia del primero de estos estudios y no los examinaré aquí.[7]
>
> 3) El tercer hecho que me hace dudar de los postulados de Simon aplicados a la empresa es el empleo rápidamente creciente de economistas, analistas de mercados, otro tipo de especialistas y consultores en administración de los grandes negocios. La función principal de la mayoría de esta gente es ayudar a la empresa a reducir costos, encontrar métodos superiores, escoger las alternativas más lucrativas y descubrir nuevas oportunidades de ganancias. A medida que estos caballeros sofisticados aumentan su influencia en los consejos directivos —y yo confiadamente creo que lo harán— la racionalización orientada hacia las ganancias será más y más representativa de la conducta de los negocios.
>
> 4) Lo que es más, estoy impresionado por el rápido desarrollo de las técnicas analíticas y de dirección que estimulan y ayudan a las empresas comerciales a encontrar los medios menos costosos de hacer las cosas y los objetos que resulta más lucrativo hacer. La investigación de operaciones y la programación matemática son solamente los más elegantes de este género en desarrollo. Hay también formas muy avanzadas de contabilidad y de presupuestos, métodos adelantados de análisis de mercados, refinamientos en las proyecciones de negocios y tipos interesantes de programación no matemáticos. El carácter unificador de estas nuevas técnicas es que buscan la aplicación de los principios de solución racional de los problemas a la planeación de los negocios y a las decisiones que se toman.

[7] El autor hace referencia aquí a James S. Earley, "Marginal Policies of 'Excellently Managed' Companies", *The American Economic Review*, marzo de 1956.

Permítaseme concluir haciendo un breve esquema de la noción de la conducta de los negocios que parece surgir de mis propios estudios. Ésta cae en algún lugar entre el viejo postulado del máximo de utilidades y la "utilidad satisfaciente" de Simon. Reconoce completamente los limitados recursos de información y de computación de la empresa. Además incorpora su sugerido concepto de "nivel de aspiración" y un principio modificado de "viabilidad". Mi postulado de comportamiento puede ser mejor descrito brevemente como "una búsqueda sistemática temporal de ganancias factibles más altas".

La teoría sobre la cual se basa esto muy brevemente es la siguiente:

Las metas principales de las empresas modernas en gran escala son altos ingresos, buenas utilidades, fuerte posición competitiva y desarrollo. La administración moderna no ve estas metas seriamente incompatibles sino más bien, en verdad, necesarias una a la otra. La dirección cree que la fuerza competitiva y aun de supervivencia requiere grandes gastos de innovación y desarrollo sustancial en las condiciones técnicas y de mercado que cambian rápidamente hoy en día. Como el desarrollo a través de fusiones es arriesgado y con frecuencia imposible, son necesarios grandes y más o menos continuos gastos de capital. Por razones bien conocidas, la administración desea reducir al mínimo el financiamiento exterior, de modo que los fondos para la mayor parte de estos gastos deban ser creados internamente. Esto requiere ganancias grandes y crecientes por encima del nivel de los dividendos. Así, también, altas compensaciones para la dirección. Las altas utilidades crecientes son en esta forma tanto un instrumento como una meta directa de gran importancia. Con estas metas y necesidades a la vista, la administración avanzada estima utilidades a largo plazo, usando programas coordinados que se proyecten, tanto como sea práctico hacerlo, al futuro. Los objetivos de ganancias que se incorporan en estos programas son suficientes para financiar no solamente buenos dividendos sino también los gastos de innovación y desarrollo deseados. Los programas se revisan frecuentemente, a medida que se acumula experiencia y se descubren nuevas oportunidades.

La tendencia hacia las utilidades máximas (es decir, las más altas utilidades factibles) aparece en este sistema a lo largo de diversas dimensiones. En el proceso de revisión y reformulación de programas, las actividades más costosas y menos productivas se reducen o se abandonan, incrementando las más baratas o las más lucrativas. Los procesos menos costosos y los productos más lucrativos, así como los sectores del mercado, sirven como normas hacia las cuales se espera converjan o sean remplazadas las otras. Seleccionando constantemente aquellos métodos y sectores que prometen mejores rendimientos, estas normas se mantienen altas y, si es posible, en aumento. Finalmente, todas las metas de ganancias y de desarrollo de la empresa en conjunto se elevan en el transcurso del tiempo, a menos que la adversidad lo impida.

Es cierto que estas metas, programas y normas representan en cualquier momento "ciertos niveles de aspiración", y los esfuerzos para satisfacerlos reciben atención preferente. Pero los dos puntos principales acerca de éstas son que: *1*) es probable que sean difíciles de alcanzar y *2*) ordinariamente, se desviarán (por ejemplo se volverán más grandes) a través del tiempo. Aun en las buenas épocas, los niveles de aspiración de la empresa, por lo tanto, son bastante severos y altamente elásticos en su tendencia ascendente. Por otra parte, hay una gran resistencia al ajuste de las utilidades y otras normas hacia abajo, de tal manera que en tiempos malos las empresas comerciales tratan aún con más empeño de obtener los beneficios más altos que sea posible.

Estoy dispuesto a convenir en que he hecho un bosquejo de la conducta de lo que puede llamarse "empresa ejemplar" en lugar de la que es cuantitativamente representativa de la actual población comercial. Pero mi punto principal es que las técnicas de dirección y la experiencia que pueden dar validez a mi idea se están desarrollando rápidamente, están cada vez más a disposición de los negocios y rápidamente están siendo adoptadas por las empresas rectoras. Consecuentemente, sospecho que la empresa ejemplar será representativa de las del futuro. Si así ocurre, su conducta será bien analizada en forma apropiada por algunas de las nociones teóricas aceptadas en nuestros tiempos, tales como la del máximo de ganancias...[8]

Dos aspectos de esta admirable declaración deben comentarse. Primero, introduce un correctivo saludable a lo que Early llama "la idea convencional de máximas utilidades y 'optimización' general". Esta idea convencional ha estado ligada a una suposición enunciada más o menos explícitamente de que el competidor que busca el máximo tiene un conocimiento completo de todas las alternativas que se le ofrecen y de las consecuencias de elegir cualquiera combinación de éstas. Dada esta suposición, siempre puede seleccionar las combinaciones de alternativas que rindan un máximo absoluto. Más aún, si se supone que su conocimiento permanece igualmente completo frente a condiciones cambiantes, lógicamente se deduce que puede hacer siempre ajustes instantáneos y adecuados a nuevas circunstancias. Lo que queda implícito aquí es

[8] *American Economic Review*, mayo de 1957, pp. 333-335.

una suposición de omnisciencia de parte del empresario, la cual lejos de ser una abstracción útil es, por supuesto, un absurdo. En la práctica, seguramente, por lo general los economistas han dado un significado más sensato al principio del máximo, pero al fracasar explícitamente en el repudio del postulado de omnisciencia, al no revelar lo que está y lo que no está implicado en la suposición del máximo de utilidades, se han vuelto vulnerables a los ataques del tipo que enalteció Simon. Por lo tanto es valioso tener la declaración cuidadosamente considerada de Earley. Al subrayar los "limitados recursos de información y del cómputo de la empresa", aclara que no está implícita la suposición de un conocimiento completo, y que todo su argumento está basado en el rechazo de cualquier idea de un máximo u óptimo absoluto. La empresa (ya sea competidor individual o corporación, no importa) siempre se encuentra en una situación histórica dada, con conocimiento limitado de las condiciones cambiantes. En este marco nunca puede hacer más que mejorar su posición en relación con las utilidades. En la práctica la búsqueda de ganancias "máximas" solamente puede ser la búsqueda para *incrementar* sus utilidades, lo cual es posible en la situación dada, sujeta, por supuesto, al requisito elemental de que la explotación de las oportunidades de ganancias de hoy no debe arruinar las de mañana. Eso es todo por lo que respecta al principio de la maximización de ganancias; casualmente también es todo lo que se necesita para corroborar los patrones de conducta de "economización" que han sido el apoyo de todas las teorías económicas serias durante los dos últimos siglos.

El segundo aspecto del enunciado de Warley, que deseamos subrayar, y el más adecuado para nuestro propósito actual, es la demostración convincente de que la gran corporación, si no está orientada hacia la obtención de mayores utilidades que el empresario individual (cuestión que deja planteada), está en todo caso mejor habilitada para seguir una política de maximización de utilidades. El resultado es el mismo: la economía de las grandes corporaciones está más dominada por la lógica de hacer ganancias de lo que estuvo la economía de los pequeños empresarios.

Se podría pensar que esto es suficiente para disponer de una corporación "espiritual" y al mismo tiempo justificar el proceder de aquellos economistas que han ignorado por completo el nacimiento de la forma corporativa de empresa y han continuado razonando en términos de empresarios individuales. Sin embargo, esto no es así por dos razones: primera, la pretendida espiritualidad de la empresa se relaciona no sólo con su actitud hacia la adquisición de ganancias, sino también con su actitud hacia la utilización de éstas, y aún hay mucho más que decir en relación al último objetivo. Segundo, indudablemente hay diferencias entre el empresario individual y la empresa corporativa, que tienen poco que ver con la meta de maximización de ganancias, pero que son aún de gran importancia para la teoría económica. Antes de tratar estos tópicos, consideramos más ventajoso profundizar de alguna manera en los patrones de comportamiento y motivación de la dirección corporativa.

4

La gran corporación llegó a serlo en la segunda mitad del siglo XIX, primero en el campo de las finanzas y los ferrocarriles, extendiéndose a la industria a principios del siglo e invadiendo después la mayor parte de las ramas de la economía nacional. En el caso típico, las primeras corporaciones gigantes fueron organizadas por —o como resultado de fusiones, quiebras u otras emergencias pronto cayeron bajo el control de— una clase de promotores financieros, que han llegado a ser famosos en la historia norteamericana como "caballeros de industria", "mogoles" o "magnates",* términos todos que reflejan el sentir popular de que los grandes hombres de negocios de ese período se parecían al señor feudal por sus hábitos de rapiña y por su falta de interés en el bienestar público.

El centro de los negocios del mundo en esos días no fue la corporación, sino el magnate industrial (*tycoon*) el cual controlaba un conjunto de corporaciones en forma típica, en diversos campos de actividad.[9] El magnate industrial, no obstante ser muy rico, no creía que debía atar sus fondos permanentemente, ni siquiera en corporaciones bajo su propio control. Los activos de aquéllas la mayoría de las veces representaban el "dinero de otros" que el magnate manejaba en beneficio de su propio interés, no del de los otros. Aparte de métodos tales como robos, fraudes, del agotamiento de una compañía en beneficio de otra, etc. —festejados todos en la literatura que exhibía los vicios de la época—, su interés primario radica en las ganancias de capital que se obtienen comprando acciones baratas y vendiéndolas caras, objetivo que puede fomentarse, en algunas ocasiones, formando una compañía y, en otras, arruinándola. Citaremos a Veblen, a quien puede considerarse el teórico clásico de esta clase de empresas comerciales:

> Con un desarrollo más completo del amplio y complejo sistema industrial moderno, el foco de atención para el hombre de negocios se ha trasladado de la supervisión y reglamentación anticuadas de un proceso industrial dado, a las que alguna vez estuvo atada su existencia, a una activa redistribución de las inversiones hacia aventuras más lucrativas, y a un control estratégico de las oportunidades de negocios a través de inversiones astutas y coaliciones con otros hombres de negocios.[10]

El director de la corporación actual es un tipo muy diferente del magnate de hace cincuenta años. En cierto aspecto, representa una

* *Robber barons, moguls, tycoons,* respectivamente, en inglés. [E.]

[9] La palabra *tycoon* entró al lenguaje a mediados del siglo XIX como un título que los extranjeros (incorrectamente) dieron al *Shogun* japonés.

[10] Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, Nueva York, 1904, p. 24.

vuelta a los días del premagnate; su interés principal es nuevamente la "supervisión y reglamentación de un proceso industrial dado, a las que alguna vez estuvo atada su existencia". Por otra parte, en otro sentido, es la antítesis del clásico empresario y también del magnate: ambos fueron individualistas *par excellence* en tanto que él es la especie directiva del género "hombre-organización".

Hay muchas formas de describir el contraste entre magnate industrial y empresario moderno. El primero fue el padre de la corporación gigante, el segundo, el hijo. El magnate se mantuvo fuera y por encima, dominando la empresa. El administrador está dentro, dominado por ésta. La lealtad de uno fue hacia sí mismo y su familia (la cual en su forma burguesa es esencialmente una extensión de sí mismo); la lealtad del otro es para la organización a la que pertenece y a través de la cual se expresa. Para uno la corporación fue únicamente un medio de enriquecimiento, para el otro el bien de la empresa se ha convertido en ambos fines, económico y ético. Uno robó a la empresa, el otro roba para ésta.[11]

Todo esto ha sido eficientemente resumido por un moderno ejecutivo, nieto de uno de los más famosos empresarios del pasado. En un discurso pronunciado ante la American Newspaper Publishers' Association el 28 de abril de 1955, Henry Ford II dijo:

> La corporación moderna o capitalismo de *riesgos colectivos* ha remplazado en gran medida el capitalismo de los magnates. El hombre-orquesta propietario-ejecutivo rápidamente está siendo remplazado por una nueva clase de ejecutivos profesionales, dedicados más al progreso de la compañía que al enriquecimiento de unos cuantos propietarios.

Los ejecutivos no son profesionales en el mismo sentido que los médicos o los abogados —no hay normas reconocidas, adiestramiento, etc.—, pero en lo fundamental Ford indudablemente tiene razón. El magnate estaba interesado en su propio enriquecimiento: fue un individualista. El moderno ejecutivo está dedicado al progreso de la empresa: es el "hombre-empresa".[12]

[11] El sentimiento popular perdona lo último, pero no lo primero. Probablemente ésta es la razón de la impresión tan difundida que ha llegado a considerarse una verdad axiomática entre quienes describen y comentan la escena norteamericana de que el actual hombre de negocios es una persona de alta moral, comparado con su predecesor de hace medio siglo. No parece haber buenas razones para aceptar esta opinión; en verdad, el grado de la criminalidad ejecutiva en aras de las metas de la empresa, revelado por el difunto E. H. Sutherland en su importante aunque olvidada obra *White Collar Crime* (Nueva York, 1949) parecería señalar claramente la conclusión opuesta. Lo que indudablemente ha cambiado es el patrón de la criminalidad ejecutiva, aunque nadie, ni siquiera el propio Sutherland, parece haber apreciado la importancia de este hecho para la comprensión de la historia norteamericana reciente. Véase también J. G. Fuller, *The Gentlemen Conspirators* (Nueva York, 1962); ésta es la historia del famoso caso del establecimiento de precios en la industria de equipo eléctrico pesado.

[12] La declaración de Ford la tomó prestada, hermoseándola de manera característica, un especialista en relaciones públicas de los Grandes Negocios, J. M. McQueen, ejecutivo de Relaciones de la Comunidad de Empleados y Empresa, en la planta de la General Electric, en el décimo aniversario del Teachers' Institute of the Cincinnati Public Schools, el 29 de agosto de 1956, quien pronunció un discurso en el que repitió, sin mencionarlo, lo dicho por Henry Ford II en "The Modern Corporate or jointventure Capitalism" empleando los términos "la clase de ejecutivos profesionales". La cláusula final, sin embargo, dice así: "dedicada a servir los intereses mejor equilibrados de todos aquellos que contribuyen y solicitan los bienes y servicios de los negocios" (ejemplar en mimeógrafo).

Aquí encontramos nuevamente a la empresa "espiritual" —y también tenemos una rápida visión de sus orígenes en las fértiles mentes de la fraternidad de relaciones públicas.

Nada de lo anterior intentó implicar que el magnate haya desaparecido por completo de la escena norteamericana. La gran inflación de los cuarentas y cincuentas produjo toda una cosecha de promotores y operadores que se ajustan perfectamente al tipo sociológico del magnate. Pero en nuestros días operan alrededor de la periferia y en los intersticios de la economía norteamericana, y se les mira con cierta mezcla de desdén y menosprecio por los auténticos hombres de negocios, los ejecutivos de las corporaciones gigantes. En relación con esto, tenemos la suerte de contar con una forma de confrontación directa de ambos tipos. El magnate moderno es Cash McCall, héroe de la novela del mismo nombre, de Cameron Hawley, él mismo un gran hombre de negocios que se volvió escritor. El ejecutivo de la corporación es Frank Abrams, presidente retirado del consejo de la Standard Oil Co. de Nueva Jersey, por sus activos, la empresa industrial más grande de América. La confrontación fue organizada por *Business Week*, la que interrogó a algunos hombres de negocios con experiencias diversas acerca de sus reacciones frente a Cash McCall y sus métodos de operación.[13]

Cash McCall es un hombre de una habilidad y temeridad casi sobrehumanas y que posee el toque infalible de Midas. Su especialidad es comprar empresas, prescribirlas y venderlas con grandes ganancias. Para este objeto tiene todo un grupo de guardianes —abogados, asesores en administración, espías, etc. No tiene interés en retener ni desarrollar ninguna de las propiedades que caen bajo su control, y por esta razón está en continuo contraste con el "hombre-compañía" (este término es de Hawley), cuya lealtad primordial es hacia la compañía para la cual trabaja y está representado como el que se está convirtiendo cada vez más en el hombre de negocios norteamericano normal. Aquí está el *quid* de la opinión de Frank Abrams sobre Cash McCall (las inserciones y omisiones son de *Business Week*):

> El individualista parece ser [en el libro de Hawley] el hombre de ideas que hace milagros en la organización y el incondicional de la Compañía; el galopín que aporta poco o nada a los grandes planes. Mi experiencia es más bien la contraria. He encontrado que el incondicional de la com-

[13] "How Good an Operator is Cash McCall?", *Business Week*, 17 de diciembre de 1955. Entre los que fueron interrogados, su partidario más entusiasta fue Louis E. Wolfson, tal vez el que más aprovechó la publicidad sobre la vida real de Cash McCall de la década de la posguerra.

pañía es el que gusta de servir a la buena causa con mayor diligencia y está satisfecho con prosperar con [su compañía]. El individualista busca su propio beneficio... cambiará su fidelidad de una a otra, y parece estar interesado principalmente en su propio poder y en atrapar riquezas.

Mi experiencia en los negocios ha estado... relativamente libre de las manipulaciones de impuestos y de promociones marrulleras que parecen ser el interés primario de los caracteres principales de este libro. Tal vez se me ha aislado de algunos de los hechos de la vida más pequeña de los negocios, en cuyo caso puedo ahora, ya retirado, apreciar cuán afortunado he sido.

Ésta es la voz del auténtico aristócrata, del que tiene una firme posición en la vida y está seguro y confiado. Se siente orgulloso de identificarse con su empresa, y de compartir su prosperidad. Le importan poco los individualistas; no son dignos de confianza y su inseguridad les conduce a las vulgaridades de la arrebatiña por el poder y a la conspicua ostentación. Sobre todo es consciente de vivir en el mundo de los grandes negocios, y como amo de éste, al igual que la nobleza feudal, ha aprendido a vivir gratamente, "aislado de los acontecimientos del mundo de los pequeños negocios".

Esta última frase dice mucho acerca de la actual sociedad norteamericana. Cash McCall no es un tendero cualquiera. Es dueño de uno de los hoteles más grandes de Filadelfia y ocupa todo un piso de éste. Maneja su propio avión y sostiene una gran propiedad campestre; gasta millones de dólares en el impulso del momento. De acuerdo con las normas de Hollywood, de hecho, Cash McCall es el modelo mismo del Gran Hombre de Negocios. Y sin embargo, para Frank Abrams —que puede o no tener tanto dinero como se supone que tiene Cash McCall —todo esto es únicamente vulgar exhibición y ostentación barata. Para la aristocracia de los hombres de la empresa, Grandes Negocios son la Standard Oil y algunas otras corporaciones gigantes similares, que controlan colectivamente los destinos económicos de la nación; todo el resto está relegado sin ceremonias al limbo de los "pequeños negocios". "En los Estados Unidos de hoy —escribe uno de los aristócratas, un vicepresidente de la Pittsburgh Plate Glass Company— 135 empresas poseen el 45 por ciento de los activos industriales. Éstas son las corporaciones que deben vigilarse. Aquí descansa el poder de dirección." [14] Claramente, el ejercicio del poder está apareado con la conciencia de poder.[15]

[14] Leland Hazard, "What Economists don't know About Wages", *Harvard Business Review*, enero-febrero de 1957, p. 56.

[15] No se puede hacer aquí ningún intento de explotar las ramificaciones y las consecuencias de la transformación del Gran Hombre de Negocios, de magnate industrial en hombre de la empresa. Sin embargo, no podemos dejar el tema sin hacer notar que ha dejado sus huellas en la literatura seria (Cash McCall debe ser citado más bien como un testimonio novelesco de la época). "En los cincuenta y cuatro años transcurridos desde que Frank Norris creó el prototipo del moderno capitalista en *The Pit* —escribe David Dempsey— el enfoque de los novelistas norteamericanos respecto al mundo de los negocios ha sufrido una completa revisión; Norris y subsecuentemente Dreiser vieron el nacimiento de la empresa como la hazaña de un hombre; enfocaron su atención hacia el individuo que dominó los negocios para sus propios fines, pero cuyos actos afectaron a toda la sociedad. Curtis Jadwin, el especulador en trigo de Norris, a semejanza del capitalista del siglo XIX de Dresier, Frank Cowperwood, está modelado en la tradición clásica del héroe que fabrica un imperio a costa de su propia integridad. Dado que pocas empresas norteamericanas están actualmente dominadas por un solo individuo, el novelista se ha visto forzado a reorientar, de hecho a invertir su punto de vista. Actualmente es la empresa misma... la que se ha transformado en el villano; la víctima es el individuo atrapado en la estructura de la empresa, más bien que el público...", *From the Dark Tower*, de Ernest Pawel, citado en *New York Times* (sección dominical), junio 23 de 1957.

En un aspecto importante este análisis no nos parece adecuado. El enigma del asunto no es que "algunas empresas norteamericanas están dominadas actualmente por un individuo en particular". Hay muchas de éstas, aun entre las más grandes. La cuestión es que el hombre de empresa, aun cuando se eleve a una posición dominante en su compañía, como pasa con frecuencia, es un tipo muy diferente y desempeñó un papel distinto del que desempeñaba el magnate de los viejos tiempos. Para éste la empresa es sólo un medio, en tanto que para el hombre de la empresa ésta se ha convertido en un fin.

5

De este modo, las grandes empresas son manejadas por hombres de la empresa. ¿Qué clase de gente es ésta? ¿Qué desea y por qué? ¿Qué posición tiene en la estructura de clase de la sociedad norteamericana?

Hay una opinión muy extendida y mucha literatura que apoya y propaga que la dirección de las grandes corporaciones forma una determinada clase social separada, independiente o "neutral". Ya hemos encontrado esta opinión en una forma elemental en la "tecnocracia neutral" de Bearle y Means y en la "empresa con alma" de Carl Kaysen; ésta se desarrolla más elaboradamente en los trabajos como el de James Burnham, *The Managerial Revolution* y el de Bearle, *The 20th Century Capitalist Revolution*. La mayor parte de las variantes de esta teoría tienen ideas interesantes que contribuyen a aclarar, pero en nuestra opinión todas adolecen del mismo defecto, a saber, que la idea básica es errónea.

El hecho es que el estrato de la dirección es la parte más activa y de mayor influencia de la clase propietaria. Todos los estudios muestran que sus miembros son reclutados fundamentalmente entre la clase media y alta de la estructura, por encima de la que Wright Mills llama "muy rica"; con pocas e insignificantes excepciones, son hombres ricos por su propio derecho, bastante alejados de los altos ingresos y grandes privilegios que obtienen de sus conexiones con las empresas.[16] Por supuesto, es cierto, como lo hemos subrayado, que en la gran corporación típica la dirección no está sujeta al control de los accionistas, y en este sentido es un hecho la "separación entre propiedad y control". Pero no hay justificación para concluir de aquí que la dirección en general esté divorciada de la propiedad en general. Por el contrario, entre los directores

[16] La mejor forma de tratar esta materia puede encontrarse en *La élite del poder*, de C. Wright Mills, especialmente en los capítulos 6, 7 y 8.

se encuentran los más grandes propietarios; y debido a las posiciones estratégicas que ocupan, funcionan como protectores y portavoces de toda la propiedad en gran escala. Lejos de ser una clase separada, en realidad constituyen el eslabón dirigente de la clase propietaria. Esto no significa que los directores no tengan intereses característicos como tales. Como otros sectores de la clase propietaria, los tienen. Pero los conflictos de intereses que surgen de esta manera son entre los directores y propietarios pequeños, más bien que entre aquéllos y los grandes propietarios. El caso más claro a este respecto tiene que ver con la política de distribución de utilidades.

Se ha supuesto que el deseo de los directores, indicado al principio, de generar el mayor volumen posible de fondos internos de la empresa conduce a que tengan interés en pagar bajas tasas de dividendos, mientras que el interés de los accionistas por obtener el máximo de su ingreso efectivo disponible conduce a una alta tasa de intereses pagados. Esto es demasiado simple. La mayor parte de los directores son al mismo tiempo propietarios de acciones (en sus compañías y en otras) y como tales tienen el mismo interés en los dividendos que otros grandes accionistas. Este interés no está en el máximo ni en el mínimo de la tasa que se paga, sino en algún punto intermedio: la tenencia de acciones debe producir un ingreso racional en efectivo (para los directores esto es particularmente importante como garantía de la seguridad familiar, después de que se hayan retirado o mueran); por otra parte, deben constantemente hacer apreciaciones en valor. El primer requisito es el de los dividendos; el segundo la reinversión de las utilidades. A pesar de esto, el interés especial de la dirección en pagar una tasa baja sí existe y es sin duda de importancia. Pero el punto que debe subrayarse es el de que esto convierte a los ejecutivos en aliados de los mayores accionistas para quienes el pago de una tasa mínima es también un desiderátum. Por supuesto, la razón es que los muy ricos ahorran una gran parte de sus ingresos en cualquier caso, y es provechoso para las empresas en las que tienen acciones ahorrar por ellos, mejor que pagar altos dividendos y de éstos hacer sus propios ahorros. El ahorro corporativo se traduce en un incremento en el valor de sus valores. Si en cualquier momento necesitan efectivo, ya sea para gastarlo o para otras inversiones, pueden vender parte o todas sus acciones, haciendo efectivo el incremento del valor en forma de una ganancia de capital gravable a una tasa máxima de 25 por ciento. Por otra parte, si reciben más en forma de dividendos, tienen que pagar impuestos mucho más altos aplicables a sus categorías, los cuales, por supuesto reducen sus tasas efectivas de ahorros.

La presión para obtener tasas de pago más altas generalmente viene de los pequeños accionistas. Solamente en raras ocasiones se ejerce efectivamente sobre la dirección a través de la formal maquinaria votante de la corporación, pero esto no quiere decir que el pequeño accionista no tenga influencia. Socialmente, los siete millones o más de pequeños accionistas en Estados Unidos constituyen un grupo importante; son tal vez ciudadanos fuertes, líderes de la opinión pública con influencia

política local. Desde el más pequeño primer eslabón de la clase propietaria (incluyendo a sus directores, los ejecutivos de las grandes empresas) siempre es políticamente vulnerable, y es natural que desee contar con el apoyo y la lealtad del pequeño accionista. Una política moderada y tal vez más importante y constante de pago de dividendos es el modo más efectivo de asegurar su apoyo.

En la práctica, las políticas de dividendos son el resultado de un compromiso entre el deseo del consejo directivo y de los grandes accionistas de bajas tasas de pago de dividendos y el deseo de los pequeños accionistas de una tasa alta. Además, como es de esperarse, varía considerablemente de una empresa a otra. Aquellas que en su mayor parte son propiedad de unos cuantos individuos o familias ricas tienden a las tasas de dividendos más bajas; en tanto que las corporaciones integradas por un gran número de pequeños accionistas generalmente pagan las tasas más altas, así como aquellas que se encuentran en lo que puede llamarse áreas de "relaciones-públicas-sensibles" de la economía. Como también sería de esperarse, los consejos directivos por regla general tienen prioridad en la determinación de los términos del compromiso, manteniendo tasas de pago de 50 por ciento o menos en la mayoría de las empresas controladas por los consejos directivos. Además, cuando las ganancias suben, las administraciones deliberadamente posponen el ajuste de los dividendos al nuevo nivel de utilidades, así que en épocas de prosperidad la tasa real, a diferencia de la meta a alcanzar, tiende a declinar.[17] Todo lo cual prueba que se combinan la fuerza de la dirección y la del muy rico: de hecho ambos están integrados en un grupo de intereses armoniosos en la cúspide de la pirámide económica.

6

El hombre de la empresa está dedicado al progreso de ésta. Sin embargo, ello no significa que sea más ni menos *homo economicus*, más ni menos egoísta, más ni menos altruista que el magnate o que el competidor-propietario individual anteriores a él. Todas estas nociones son en el mejor de los casos inaplicables y, en el peor, engañosas. El problema no es de "psicología" de ninguna clase, sino de efectos selectivos y formativos de instituciones sobre el personal que las hace funcionar. Esto puede parecer demasiado elemental como para que merezca mencionarse, pero desgraciadamente no es posible dar por sentado tal grado de claridad entre los economistas. La teoría económica todavía está imbuida de la tradición "psicologizante" del utilitarismo del siglo XIX, y es necesario recordar continuamente a los economistas que esta tradición conduce únicamente a la confusión y al oscurantismo.

Un orden social debe inculcar en sus miembros la ambición de alcan-

17 Para datos cuantitativos más completos véase el excelente estudio de John Lintner, "Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings and Taxes", *American Economic Review*, mayo de 1956.

zar el éxito en sus propios términos, si ha de considerarse como una empresa que funciona. Bajo el capitalismo, la forma superior del éxito es la prosperidad de los negocios, y bajo el capitalismo monopólico la forma superior de los negocios es la gran empresa. En este sistema la conducta normal de un joven ambicioso debe tener como propósito la lucha para llegar tan alto como sea posible en la empresa más grande que sea posible.[18] Una vez que ha entrado en una empresa, se consagra a dos fines: el ascenso en la escala de la dirección y el progreso de la posición relativa de su empresa en el mundo corporativo. En la práctica estos dos fines son indistinguibles; el ascenso del joven en la empresa depende de su contribución al mejoramiento de la posición de la compañía. Éste es el enigma de la cuestión, y por ello es que podemos decir sin ambages que el hombre de la empresa está dedicado al progreso de su compañía: está dedicado al progreso de su compañía precisamente en igual medida en que está dedicado a su propio progreso.

Esto sigue siendo válido aun después de haber logrado la cima de una empresa dada. Si logra hacer buenas marcas puede ser "llamado" a una empresa más grande. Y aun si no lo es, o no tiene esperanzas de serlo, está igualmente interesado en mejorar la posición de la compañía que dirige; ya que rango, prestigio y poder, en el mundo de los negocios, no son atributos personales, sino más bien son conferidos al hombre de negocios individual por el rango, el prestigio y el poder de su compañía y por su posición en la misma.

Estas proposiciones están vívidamente ilustradas en Cash McCall. Uno de los personajes principales, Grant Austen, es el propietario y presidente de una pequeña empresa. Durante la segunda guerra mundial la compañía llega a ser muy lucrativa, pero Austen descubre pronto que su posición en el mundo de los negocios permanece igual. "Las ganancias alcanzan un nivel en el que él podría haberse asignado a sí mismo un salario anual de 100 000 dólares —cifra que se considera que debe ganar el presidente de una Gran Compañía— pero Grant Austen se dio cuenta, gracias a su creciente contacto con el mundo de Washington, Nueva York y Detroit, que la Suffolk Moulding Company era un ejemplo lastimoso y pequeño de lo que se considera un Pequeño Negocio. Su posición en el mundo industrial era el equivalente sociológico de un desafortunado socio en las cosechas." Se niega la admisión a su hija en una escuela exclusiva para señoritas, con el pretexto de que no hay cupo. "Grant Austen lo sabía bien. Había otros hombres cuyas hijas presentaron solicitudes posteriores y fueron aceptadas. Había solamente una explicación posible: no era un hombre suficientemente importante para ser tomado en cuenta. En la Chadwick School pasaba lo que con tantos hombres de negocios que conoció en los carros club Pullman: éstos nunca habían oído hablar de la Suffolk Moulding Company. Ser presidente de una pequeña compañía nada significaba." La mejor semana de la vida de casado de Austen la pasa en una convención de la National Association of Manufactures en Nueva York donde él y su esposa dan un banquete. "Sus huéspedes son otros presidentes y sus esposas, todos ellos de más alto rango, pero Miriam mantiene su posición... Durante los días en que él asiste a las sesiones de la convención, ella se las arregla para entrar en contacto con dos damas cuyos esposos eran ejecutivos de empresas con valores registrados en la Bolsa de Nueva York." El fin de la carrera de Austen en el mundo de los negocios toma un sesgo irónico. Acosado y frustrado por los problemas de los pequeños negocios finalmente decide vender. Obtiene dos y medio millones de dólares más de lo que vale la empresa —únicamente para descubrir que ahora, repentinamente desligado de toda empresa es un don nadie, aun en los círculos comerciales donde anteriormente había sido aceptado como igual.

[18] "El camino para conseguir y retener la grandeza es siempre el esforzarse por algo más", Osborn Elliot, *Men at the Top*, Nueva York, 1959, p. 40. Este libro contiene información muy útil sobre ejecutivos de negocios norteamericanos.

Pero la magnitud no es el único índice de la posición de una empresa; ésta es una simplificación. Otros índices importantes son la tasa de crecimiento y la fuerza, medida por normas tales como el crédito y el precio de los valores de la empresa. Así, suponiendo que sean de igual tamaño, una compañía tendrá más alto rango que otras si es más fuerte y crece más rápidamente; y la fuerza y la rapidez en el desarrollo pueden compensar aun una gran diferencia en el tamaño si la empresa grande está estancada o va en descenso. Los objetivos primordiales de la política de las corporaciones —que son simultánea e inevitablemente objetivos personales de los ejecutivos de empresas— son: la fuerza, la tasa de crecimiento y la magnitud. No hay una fórmula general para cuantificar o combinar estos objetivos —ni necesidad de que la haya. Porque pueden reducirse a un solo denominador común de rentabilidad. Las utilidades aportan los fondos internos para expansión; son la fibra y el músculo que a su vez da acceso a fondos del exterior, siempre y cuando sean necesarios. La expansión interna, la adquisición y las fusiones son los medios gracias a los cuales crecen las empresas, y el crecimiento es el camino para la magnitud. Así que las utilidades, aunque no sean la meta final, son los medios necesarios para lograrlas. Como tales se convierten en el objetivo único, unificador, cuantitativo, de la política de las corporaciones, la piedra de toque de la racionalización, la medida del éxito de las empresas. Aquí está la verdadera explicación —socioestructural para distinguirla de la individual-psicológica— de la clase de conducta que busca el máximo de ganancias, tan eficientemente descrita por Earley en el pasaje citado en las páginas 24-7.

Nada se ha dicho aún acerca de si los ejecutivos de las empresas se esfuerzan por obtener el máximo de salarios o de ingresos personales.[19]

[19] Por supuesto, ambos no son idénticos. Principalmente por razones tributarias, el mundo de las empresas ha inventado una variedad de métodos para recompensar a los ejecutivos aparte de los salarios y bonificaciones. Si se considera toda la vida de los ejecutivos estos "beneficios marginales" pueden ser aún más importantes que los salarios. "En estos días de participación de utilidades, planes de retiro y opciones de compra de acciones —dice un anuncio de la Guaranty Trust Company en *Business Week* del 24

Es probable que así sea, por dos razones. Por una parte funciona un proceso selectivo que tiende a atraer a la gente más interesada en hacer dinero hacia los negocios y a desviar a los menos interesados hacia otras ocupaciones. Como dijo Veblen, "los hombres que no tienen como mira el incremento de sus pertenencias no se dedican a los negocios".[20] Y segundo, dentro de un determinado medio comercial un salario o ingreso relativo es una insignia importante de posición. William H. Whyte, Jr., al inquirir acerca de las actitudes de los ejecutivos en relación con los impuestos, descubrió que es cierto lo siguiente:

> No obstante la inconformidad de los ejecutivos respecto de los impuestos altos, para ellos el aspecto clave de los salarios no es su tamaño absoluto, sino el relativo. Y el tamaño relativo depende de los ingresos *antes de pagar impuestos*. La parte del talón del cheque que muestra el salario bruto puede ser causa de risa sin sentido, pero así y todo es la parte crítica, y el hombre que recibe 30 000 dls. al año encuentra poco consuelo al reflexionar en que su rival, que gana 37 000 dls. anuales, lleva a su casa solamente 892 dls. más que él.[21]

De modo que difícilmente puede haber alguna duda de que los directores de empresas normalmente luchen por obtener el máximo ingreso personal. Pero nada cambiaría en la teoría del comportamiento de las empresas si aceptáramos la suposición opuesta: que los hombres de la empresa no están preocupados acerca del monto de sus ingresos; que se dedican a los negocios y trabajan duro más bien porque les gusta que por el dinero que les aporta. Ciertamente hay algunos hombres de negocios que así lo sienten; y en verdad todos podrían ser de este tipo y se les podría pagar de acuerdo con esto, sin que nada cambiara en su conducta como hombres de la empresa.

Una forma de aclarar esto es por analogía. Un jugador profesional de beisbol se gana la vida jugando. Puede detestar esa vida y permanecer en ella por el dinero que gana. O puede gustarle mucho el juego y estar dispuesto a jugar por nada si es necesario. No hay ninguna diferencia cuando sale al campo de juego. Ahí sus objetivos ya no están impuestos por sus sentimientos y preferencias personales; están determinados en las reglas del juego. Gústele o no, cualesquiera que sean sus impulsos, sus acciones deben estar dirigidas al único objetivo de hacer más carreras que el otro equipo. Si no juega o no puede jugar de acuerdo con las reglas, se le saca del equipo y pierde su empleo. Si su contribución al éxito de su club es inadecuada, se le mandará a la banca o se le enviará a ligas menores.

El beisbol, se dice, es el juego nacional norteamericano. Sería más

de noviembre de 1956— los activos de capital presentes y futuros del ejecutivo medio son mucho mayores de lo que parecen indicar su saldo bancario y su cheque por salario.

[20] *The Theory of Business Enterprise*, p. 20.

[21] *The Organization Man*, Nueva York, 1958, pp. 144-145.

apropiado decir que los negocios son el juego nacional de Norteamérica: hay mucha más gente dedicada a éstos y las ganancias son mucho más altas. Pero ambos operan sobre principios similares. En el beisbol los objetivos son llegar a la cúspide de la liga; día a día las políticas se dirigen a ganar los juegos haciendo más carreras que los equipos contrarios; los jugadores son juzgados por sus actuaciones acumulativas de cada día. En los negocios la meta es llegar a la cima de la pirámide corporativa; las políticas de cada día están dirigidas a lograr las mayores ganancias posibles; como en el beisbol, los hombres son juzgados por sus actuaciones acumulativas día por día. En ambos casos, quienes rehusan jugar de acuerdo con las reglas son lanzados fuera. Aquellos cuya actuación es menor que la normal caen hasta el fondo. En ninguno de los dos tienen importancia las motivaciones personales excepto en tanto que puedan contribuir a la eficacia de la acción; y a este respecto juegan su parte junto con otros muchos factores: el físico, la inteligencia, la aptitud, el entrenamiento y otros semejantes.

Sintetizando: los negocios constituyen un sistema ordenado que selecciona y recompensa de acuerdo con un criterio bien entendido. El principio motriz es el de llegar tan cerca como sea posible de la cumbre dentro de una empresa que esté tan cerca como sea posible de la cumbre entre las corporaciones. De ahí la necesidad de utilidades máximas. De ahí la necesidad de destinar las utilidades adquiridas a acrecentar la fuerza financiera y a acelerar el desarrollo. Estas cosas llegan a ser la meta subjetiva y los valores en el mundo de los negocios porque son los requisitos objetivos del sistema. El carácter del sistema determina la psicología de sus miembros y no viceversa.

Requiere particular hincapié un corolario de este análisis. Marx escribió: "En los albores históricos de la producción capitalista, la avaricia y el deseo de enriquecerse son las pasiones que rigen... ¡Acumular! ¡Acumular! Ése es Moisés y los Profetas." [22] Pero tuvo cuidado de hacer notar que esta pasión determinante no fue ninguna emanación de la naturaleza humana, sino más bien producto del sistema en el cual tuvo un papel tan decisivo:

> [El capitalista] comparte con el avaro la pasión por la riqueza como tal. Pero lo que en el avaro es una mera idiosincrasia, en el capitalista es el efecto del mecanismo social, del cual él no es sino una de sus ruedas. Además, el desarrollo de la producción capitalista hace constantemente necesario mantener en aumento la cantidad de capital invertido en una empresa industrial dada, y la competencia hace que las leyes inminentes de la producción capitalista sean sentidas por cada capitalista en particular como leyes coercitivas externas. Esto lo obliga a aumentar constantemente su capital, con el objeto de preservarlo, pero no puede ampliarlo excepto por medio de la acumulación progresiva.[23]

[22] *El capital*, vol. I, cap. XXII, sección 4.

[23] *Ibid.*

Hemos caminado mucho desde los albores históricos de la producción capitalista, e incluso desde que Karl Marx escribió *El capital.* Actualmente el capitalista avariento, apoderándose de cada centavo y vigilando con ansiedad su creciente fortuna, parece el prototipo de una novela del siglo XIX. El hombre de la empresa de hoy tiene una actitud diferente. Seguramente le gusta hacer tanto dinero como pueda, pero lo gasta libremente y la pensión de retiro y otras prestaciones que obtiene de su compañía le permiten tomar una actitud más bien despreocupada hacia sus ahorros personales. Al notar el contraste entre el moderno hombre de negocios y su predecesor, puede llegarse a la conclusión de que la vieja tendencia está fuera del sistema, de que el cuadro clásico del capitalismo impacientemente empujado hacia adelante por la máquina de la acumulación es sencillamente inapropiado para las condiciones actuales.[24]

Podemos ver ahora que éste es un criterio superficial. El verdadero capitalista actual no es el hombre de negocios individual, sino la empresa. Lo que el hombre de negocios hace en su vida privada, su actitud hacia la obtención y el gasto de sus ingresos personales es esencialmente irrelevante para el funcionamiento del sistema. Lo que cuenta es lo que hace en su vida dentro de la compañía y su actitud hacia la obtención y la forma de gastar los ingresos de la misma. Y aquí no cabe duda de que el objetivo de hacer y acumular ganancias tiene una posición tan dominante actualmente como la que tuvo siempre. En los vestíbulos del magnífico edificio de hoy en día, como en el nuevo del modesto despacho de hace un siglo, sería igualmente apropiado encontrar grabado el lema: "¡Acumular! ¡Acumular! Ése es Moisés y los Profetas".

7

La sustitución del capitalista individual por la empresa capitalista constituye una institucionalización de la función capitalista. El corazón y el meollo de la función capitalista es la acumulación: la acumulación ha sido siempre e. móvil primario del sistema, y el sitio de sus conflictos, la fuente de sus triunfos y de sus derrotas. Pero solamente en la infancia del sistema se pudo decir que la acumulación agotaba las obligaciones del capitalista. Con la prosperidad vinieron también responsabilidades. Según palabras de Marx:

[24] Schumpeter cometió este mismo error. "La burguesía trabajó originalmente para invertir, no fue tanto una norma del consumo como de la acumulación por lo que la burguesía luchó y trató de defenderse de los gobiernos que tomaron el criterio a corto plazo. Con la disminución de la fuerza motriz que proporcionaba el móvil familiar, el horizonte del hombre de negocios se reduce, aproximadamente, a la expectativa de su vida. Y ahora puede estar menos dispuesto que antes a cumplir esa función de ganancias, ahorros e inversiones, aun cuando no viera razón para temer que los resultados no harían sino aumentar sus cuentas de impuestos. Se pasa a un cuadro mental de antiahorro y acepta las teorías en contra de los ahorros con disposición creciente, que son indicativas de una filosofía a corto plazo." J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, 1942, pp. 160-161. Parece haberse escapado a Schumpeter que nada de esto es aplicable a la empresa capitalista.

> Cuando se ha alcanzado cierta etapa de desarrollo, un grado convencional de prodigalidad, que es también demostración de riqueza y consecuentemente una fuente de crédito, se convierte en una necesidad comercial para el "desafortunado" capitalista. El lujo entra en los gastos de representación del capital.[25]

Estos gastos de representación han tomado tradicionalmente la forma de conspicuo desperdicio por una parte, y de filantropía por otra. Ambos han tenido siempre lo que hoy llamamos un propósito de relaciones públicas: el uno para deslumbrar e intimidar al público, el otro para asegurarse de su lealtad y afecto. Ambos han sido soportados por el capitalista en su capacidad privada.

Uno de los cambios más sorprendentes en la escena norteamericana de años recientes ha sido un marcado descenso de ambos tipos de gastos por parte de la aristocracia del mundo de los negocios. Las grandes propiedades de Newport y Southampton, los regios yates de los Morgan y los Astor, las fiestas de debutantes, que cuestan medio millón de dólares o más —se lee más acerca de éstos ahora en los libros de historia que en las páginas sociales de los periódicos. El gran hombre de negocios actual (excepto el petrolero texano, como debe ser) vive, si no modestamente, por lo menos en una oscuridad decente; lo que menos desea es hacer mucho ruido con su riqueza. En igual forma, la filantropía individual parece desempeñar un papel cada vez menos prominente; tanto, que uno de los más grandes hombres de negocios del país, hablando acerca de los problemas del mundo financiero, se siente justificado de titular uno de sus capítulos "el filántropo que desaparece".[26]

Estos cambios, sin embargo, no quieren decir que los gastos de representación del capitalista hayan desaparecido. Como en otros aspectos de la función capitalista, la responsabilidad de satisfacer los gastos de representación del capital se ha institucionalizado. Actualmente, es la misma empresa la que tiene que mantener un alto nivel de vida ante el público y lo hace construyendo grandiosos edificios para sus oficinas principales; proporcionando a sus funcionarios oficinas cada vez más lujosas, transportándolos en flotillas de aviones y en cadillacs propiedad de las compañías, autorizándoles cuentas de gastos ilimitadas, etc.[27] La mayor parte de

[25] *El capital*, vol. I, cap. XXII, sección 4.

[26] Crawford H. Greenewalt, *The Uncommon Man: The Individual in the Organization*, Nueva York, Toronto, Londres, 1959, pp. 113 ss.

[27] Reflexiónese sobre el nuevo edificio del Chase Manhattan Bank. "Suficientemente alto, a 813 pies, para reflejar sobre sí mismo el temprano sol de la mañana —dice un folleto publicado por el banco bajo el título de *A New Landmark for New York*— el edificio del Chase Manhattan Bank representa el logro de un ideal arquitectónico y una marca de altura en la administración moderna. Fue diseñado no solamente para funcionar sino para expresar —sus elevados ángulos anuncian una era, más que una necesidad transitoria. Cuando el edificio se encontraba en estado embrionario se pensó que el elemento decorativo que mejor complementaría la severa simplicidad de su moderna arquitectura era el arte. Por consiguiente el Banco contrató los servicios de un comité de expertos en arte para seleccionar las obras que habrían de contribuir a un me-

estos gastos es el tipo más cabal de desperdicio visible, negativamente correlacionado, si lo está, con la eficiencia productiva; empero, ninguna empresa que pretenda seriamente considerarse un Gran Negocio pensaría siquiera en descuidar este aspecto de sus operaciones. La magnitud, el éxito, la fuerza —desiderátum de la política de la empresa— deben no solamente alcanzarse sino exhibirse para que todo el mundo los vea. La necesidad de deslumbrar e intimidar es tan grande como nunca, y los gastos que esto implica han crecido en verdad con el desarrollo del *capital*. Lo que ha cambiado es la forma y el método del desperdicio visible, no su propósito y contenido.

Se puede decir lo mismo acerca de la filantropía. Ésta también ha sido institucionalizada, y aun cuando hasta ahora las fundaciones han tomado la dirección, las empresas mismas están desempeñando un papel que va aumentando en importancia, especialmente en el campo del apoyo privado a las instituciones de educación superior.[28] Indudablemente tienen razón los observadores que ven en esto una tendencia que continuará indefinidamente en el futuro; al fin muy bien puede ser que el costo de casi toda la filantropía privada sea sufragado por las empresas.

Es en este campo de la filantropía y de los esfuerzos de las relaciones públicas que la acompañan y que están íntimamente relacionados a aquéllas donde encontramos un genuino ápice de verdad en la idea de la "empresa espiritual". Al criticar antes esta idea rechazamos el criterio

dio agradable y estimulante en el que trabajaran los empleados y al mismo tiempo expresaran el interés del banco por las cosas que el hombre más aprecia. Las obras escogidas para adornar las oficinas privadas y las áreas de recepción comprenden desde lo último que hay en impresionismo abstracto hasta el arte americano primitivo, y ponen de manifiesto el valioso papel del Banco en la historia norteamericana, así como sus intereses generales... Chase Manhattan Plaza Núm. 1 es realmente varias cosas en una: el producto de una época en la que alcanzar las estrellas no es ya una figura gramatical y en la que el hombre penetra en las profundidades del océano tan alegremente como cuando cruza la calle; una huella en la historia de la arquitectura; un asombroso complejo de maquinaria; una galería de arte diferente a cualquiera en el mundo; un símbolo orgulloso de la confianza del Chase Manhattan en el futuro del histórico distrito financiero." Todos los norteamericanos pueden compartir un legítimo orgullo por este monumento a lo más preciado por el hombre, sobre todo porque los contribuyentes pagan la mitad de su costo.

[28] No debemos suponer que todo esto es pura filantropía. "Las empresas mercantiles —escribe William M. Compton, presidente del Council for Financial Aid to Education— no son instituciones de beneficencia. Pero pueden ser benevolentes cuando la benevolencia deliberada es de interés para sus propietarios." *Association of American Colleges Bulletin*, marzo de 1954. Probablemente el Sr. Compton sabe por experiencia personal cómo "piensan" las empresas sobre este asunto. O, para citar de nuevo a Crawford Greenewalt, presidente de la Du Pont: el continuo progreso de la industria norteamericana depende de que el país tenga "un programa de investigación equilibrado, lo que significa que éste debe complementar su investigación aplicada con investigaciones fundamentales de tal magnitud que basten para aportar la información básica de la que depende todo el progreso científico... Una parte sustancial de tal investigación está haciéndola ahora la industria. La mayor responsabilidad, sin embargo, debe descansar en nuestras universidades, porque sólo ellas pueden proporcionar la atmósfera en la que verdaderamente pueda florecer una investigación científica fundamental; el problema no es tanto de persuasión como de financiamiento; es aquí donde la industria, sosteniendo la investigación académica fundamental, puede al mismo tiempo servir a sus accionistas y llenar una necesidad pública." *The Uncommon Man*, pp. 137-138.

del artículo de Kaysen, "The Social Significance of the Modern Corporation", de que la obtención de máximas ganancias ha dejado de ser el principio motriz de la conducta de la empresa. Pero cuando Kaysen dice que las "responsabilidades de la empresa moderna hacia el público en general están esparcidas" entre éstas y enumera: "el liderato en empresas caritativas locales, el interés por la arquitectura y el paisaje de la fábrica, el apoyo a la educación superior, y aun la investigación científica pura", no se le puede objetar. Habiendo elevado al máximo sus ganancias, las empresas se sienten llamadas a comprometerse en actividades de esta clase y casi es seguro que lo harán en grado creciente. Si éstas son emanaciones del alma de la empresa, entonces la existencia de ese ente metafísico puede considerarse como un hecho. Pero ésta es un alma conocida, no una nueva. Escapando del cuerpo moribundo del filántropo capitalista, ha emigrado a la empresa capitalista. Para el sistema en su conjunto, no ha habido un aumento neto de espiritualidad.

8

Hemos tratado de mostrar que la empresa gigante actual es una máquina de maximización de ganancias y de acumulación de capital, por lo menos en el mismo grado de la empresa individual del período anterior. Pero ésta no es únicamente una versión amplificada e institucionalizada del capitalista personal. Hay diferencias mayores entre estos tipos de empresas comerciales, y por lo menos dos de ellas tienen una importancia clave en la teoría general del capitalismo monopólico: la empresa tiene un horizonte más a largo plazo que el capitalista individual y calcula más racionalmente. Ambas diferencias están fundamentalmente relacionadas con la escala incomparablemente mayor de operaciones de las empresas.

La corporación, en principio, es inmortal e inculca en sus funcionarios un horizonte a largo plazo, no por su forma legal especial (después de todo una empresa puede ser herida fácilmente igual que la propiedad) sino debido a que lo que ésta "corporatiza" es una inversión de capital vasta y compleja cuyo valor depende de que se mantenga como un interés constante. En forma similar, la magnitud de las operaciones vigoriza una especialización y racionalización de mayor alcance de la función directiva. "Tal vez lo más análogo al trabajo de un ejecutivo —dice el presidente de la compañía Du Pont, H. Greenewalt— es el de un director de orquesta bajo cuya batuta se unifican, en un solo esfuerzo de gran eficiencia, cien o más virtuosos altamente especializados y sin embargo diferentes."[29] Y en lo que se refiere a la moral racionalista de la gran corporación, no puede haber testimonio más elocuente que los métodos rápidamente difundidos (y el personal que los pone en práctica) del tipo tan enfáticamente subrayado por Earley en el enunciado a que se hizo referencia en las páginas 24-7: cuentas de costos, presupuestos, cifras

[29] *The Uncommon Man*, p. 64.

en proceso, consultores de la empresa, investigación de operaciones y otros muchos.

El amplio horizonte de la empresa y la racionalización de su administración crean ciertas actitudes características y formas de conducta. De éstas tal vez las más importantes son: *1)* una sistemática evasión de los riesgos y *2)* una actitud de vivir y dejar vivir hacia los demás miembros del mundo corporativo. En ambos aspectos, el cambio que ha sufrido la empresa individual antigua es tan grande en cantidad que llega a constituir un cambio en la calidad.

1) Con relación a correr riesgos, la diferencia no es tanto porque el capitalista individual fuera inherentemente un tahur (aunque muy probablemente lo fue), sino más bien porque no tenía ni la capacidad ni el hábito de calcular riesgos. Era como el que sigue jugando al azar porque no sabe o porque no le importa la probabilidad en su contra, en tanto que la gran corporación es como el tahur profesional, que se cuida de que la ventaja esté a su favor. Este factor del horizonte en el tiempo también tiene un papel aquí: la corporación, al no sentir la presión por obtener rendimientos rápidos y al disponer de recursos más que suficientes, se acerca a una nueva etapa de su desarrollo con cuidado y circunspección, y no contrae un compromiso final si no ha llevado a cabo las investigaciones y preparaciones pertinentes. Por último y en cierto sentido irónicamente, la corporación sabe cómo usar para sus propios fines la debilidad de la pequeña empresa de la cual ha emergido. Cuando surge una nueva industria o un nuevo campo de operaciones, la gran empresa deliberadamente tiende a detenerse y deja que las empresas individuales o los pequeños negocios hagan el trabajo de exploración. Muchas pueden fracasar y desaparecen de la escena, pero las que prosperan trazan las líneas más prometedoras de desarrollo para el futuro. Es en esta etapa cuando las grandes corporaciones ocupan el centro del escenario. Refiriéndose al campo de los aparatos eléctricos, que conoce por una larga experiencia el que fuera vicepresidente de la General Electric, T. K. Quinn, escribió: "No sé de ningún producto de invención original, ni siquiera las rasuradoras eléctricas o cojines eléctricos, hecha por ningún laboratorio o corporación gigante, con excepción, tal vez, del triturador de basura doméstico... La norma de los gigantes es la de entrar, comprar y absorber a los pequeños creadores".[30] Aunque no parece haber información general sobre este asunto, hay razón para creer que lo expuesto por el Sr. Quinn es válido para muchas otras industrias.

2) Asimismo la actitud de vivir y dejar vivir, que caracteriza a la gran

[30] T. K. Quinn, *Giant Business: Threat to Democracy*, Nueva York, 1953, p. 117. Después de publicado este capítulo, en el número de julio-agosto de 1962 del *Monthly Review*, recibimos una carta del Sr. Morrison Sharp, de Racine, Wisconsin, que en parte dice lo siguiente: "Mr. Quinn podría consultar su propio departamento legal, o la Cámara de Comercio de Racine, o bien la In-Sink-Erator Company de Racine, que inventó y perfeccionó el molino de basura doméstico. Se murmura convenientemente que la gigantesca GE fabrica el molino con su propia marca de fábrica con los derechos de patente de la In-Sink-Erator Company después de un largo litigio que ganó". ¡Qué ilusiones!

corporación, depende de la magnitud de sus inversiones y de la racionalización del cálculo de administración. Por todos conceptos, esta actitud está reservada a las grandes corporaciones y no se aplica al pequeño hombre de negocios. Por ejemplo, las tres grandes compañías automotrices actúan una frente a la otra en una forma que Schumpeter llamó adecuadamente "de mutuo-respeto",[31] mientras que su conducta hacia los miles de distribuidores que venden sus productos al público es notoriamente altiva y dictatorial. Por supuesto, la razón es que cada una de las grandes reconoce la fuerza y el poder represivo de las otras grandes y en forma deliberadamente calculada evita el provocarlas. Pero la conducta "de respeto mutuo" en ningún caso está limitada a los competidores. Si una empresa grande no es competidora de otra, es probablemente cliente o abastecedora; y en este reino de las relaciones entre las corporaciones el principio soberano es la reciprocidad que impone la conducta de respeto mutuo seguramente en la misma medida que la competencia. Además, la comunidad de los grandes negocios es numéricamente pequeña, comprendiendo tal vez unas 10 000 personas en todo el país y sus miembros están ligados entre sí por toda una red de lazos, tanto sociales como económicos. Conscientes de su poder y colocados en la cumbre de la comunidad nacional, naturalmente tienden a desarrollar una ética de grupo que exige solidaridad y ayuda mutua entre ellos mismos y frente al mundo exterior.

No siempre fue así. En los primeros tiempos, cuando los grandes negocios estaban emergiendo de la jungla de la competencia en pequeña escala, el respeto mutuo fue realmente raro. Aun los ferrocarriles tuvieron que pasar por una serie de exhaustivas guerras de tarifas antes de grabar en sus mentes corporativas que los balastos y los rieles, las locomotoras y los vagones se seguirían usando para transportar pasajeros y carga, independientemente de lo que pudiera suceder a los propietarios de valores o a las administraciones rivales. Los magnates industriales originales, enfrentados a las consecuencias de la competencia asesina, buscaron una salida a través de una política de monopolización despiadada. Las víctimas de esta campaña, sin embargo, eran numerosas y no carecían de influencia. Entrando en una alianza temporal con campesinos y trabajadores insatisfechos, lograron obtener la aprobación de las leyes anti*trust*, las cuales, aunque lejos de conseguir su confesado objetivo de conservar (o restaurar) la libre competencia, no obstante pusieron piedras en el camino de la monopolización completa. Tanto por esta razón como por otras de naturaleza técnica y económica, hubo pocos casos en los que una corporación y aun un grupo de intereses financieros logró establecer un control efectivo sobre todo un mercado.

Fue bajo estas circunstancias como los grandes hombres de negocios empezaron a aprender las virtudes del comportamiento de respeto mutuo. El proceso de aprendizaje fue acelerado a medida que el magnate sumamente individualista pasó a la historia y el hombre de la empresa gra-

[31] *Capitalism, Socialism, and Democracy*, p. 90, n.

dualmente tomó su lugar como representativo típico de las empresas corporativas. En la actualidad probablemente hay menos monopolios genuinos de los que había al empezar el siglo, pero también infinitamente menos competencia asesina. Y esto nos conduce directamente al problema de la *interacción* de las empresas gigantes.

III

LA TENDENCIA CRECIENTE DE LOS EXCEDENTES

1

El capitalismo monopolista es un sistema formado por corporaciones gigantes. Esto no quiere decir que no haya otros elementos en el sistema, o que sea conveniente estudiar el capitalismo monopolista haciendo abstracción de todo, menos de las corporaciones gigantes. Es más realista y más ilustrativo proceder desde el principio incluyendo, paralelamente al sector empresa-monopolio, un sector más o menos extenso de negocios menores, por la razón de que los pequeños negocios entran de muchos modos en los cálculos y la estrategia de los grandes negocios. Sustraer a los pequeños negocios sería excluir del campo de la investigación algunas de las determinantes de la conducta de los Grandes Negocios.

Sin embargo, se debe tener cuidado de no caer en la trampa de suponer que los grandes y los pequeños negocios son cualitativamente iguales o de importancia semejante para el *modus operandi* del sistema. El elemento predominante, el móvil primario es la organización de los Grandes Negocios en corporaciones gigantes. Estas empresas son las que generan las máximas utilidades y las que acumulan más capital. Son administradas por directores ejecutivos cuyas fortunas están identificadas con los éxitos o fracasos de la empresa. Ambos —las corporaciones y los hombres— miran hacia adelante y calculan con cuidado. Es su iniciativa la que pone a la economía en movimiento, su poder lo que la mantiene en movimiento, su política la que la coloca en dificultades y crisis. El negocio menor está en el extremo receptor, reaccionando frente a la presión de los grandes negocios, hasta cierto punto dándoles forma y canalizándolos, pero sin la verdadera fuerza para oponerse a ellos, y menos aún para ejercer su propia iniciativa independiente. Desde el punto de vista de la teoría del capitalismo monopólico, los negocios menores deben ser tratados propiamente como parte del medio en el cual operan los grandes negocios, más bien que como un actor en escena.

2

Dentro de la corporación, las relaciones son directas, jerárquicas, burocráticas. Aquí la auténtica planeación se mantiene oscilante, con directivas que van de la parte superior hacia abajo y la responsabilidad de abajo hacia arriba. Sin embargo, para el sistema como un todo, tales relaciones no existen. Ni siquiera las empresas más grandes producen más que una pequeña fracción de la producción total de la sociedad.

Tomemos la General Motors, por ejemplo, que en volúmenes de ventas es la empresa industrial más grande del país. En 1957 el total de salarios, costos generales y ganancias de la General Motors, que corresponden muy estrechamente a la contribución de la compañía al producto nacional bruto, alcanzó la cifra de más de 4 000 millones, cerca del uno por ciento del producto nacional bruto de este año. Por supuesto, es cierto que varias corporaciones gigantes con frecuencia funcionan de acuerdo, pero lo hacen con el propósito de servir a sus propios fines más que con el de influir, por no decir controlar, el funcionamiento de todo el sistema.

Sobre todo, el capitalismo monopolista está tan poco planeado como su antecesor, el capitalismo competitivo. Las grandes empresas se relacionan entre sí, con los consumidores, con el trabajo, y con los negocios menores, principalmente a través del mercado. La forma en que funciona el sistema no es aún el resultado intencional de las acciones de las numerosas unidades que lo componen. Y puesto que las relaciones del mercado son esencialmente relaciones de precios, el estudio del capitalismo monopolista, como el del capitalismo competitivo, debe empezar por el funcionamiento del mecanismo de los precios.

La diferencia básica entre los dos es bien conocida y puede resumirse en la proposición de que bajo el capitalismo competitivo la empresa individual "capta los precios", mientras que bajo el capitalismo monopolista la gran empresa "hace los precios".[1] Pero el análisis de lo que implica esta diferencia en el funcionamiento de todo el sistema ha sido sorprendentemente estéril. Hay amplia literatura, teórica y empírica, sobre precios de mercancías individuales o de productos de industrias en particular, pero muy poco sobre el funcionamiento y consecuencia de un sistema de precios de monopolio.

Esta falta de conexión entre el análisis de las partes y el análisis de todo el sistema —entre lo que se llama actualmente microeconomía y macroeconomía— no caracterizó a las viejas teorías de la economía competitiva. Ya sea que trataran el asunto desde el ángulo de la empresa y de la industria, como Marshall, o bien, como en el caso de Walras, que empezaran con una visión del sistema como un todo, trataron de demostrar cómo tendía un sistema de precios de competencia a producir un estado de equilibrio en el cual los recursos fueran colocados, las mercancías producidas y los ingresos distribuidos de acuerdo con principios claramente definidos. Después, cuando este modelo competitivo "se volvió dinámico" por la introducción de la acumulación de capital (ahorro e inversión), la teoría se amplió para mostrar cómo, si se partiera de los supuestos adecuados, el mecanismo de los precios (incluyendo la tasa de interés) regularía la cantidad de capital venidero para ajustarse a los requisitos de una población en aumento y una tecnología avanzada, al mismo tiempo que mantendría la ocupación plena de los recursos productivos disponibles.

Por supuesto, era obvio que este modelo de un sistema en desarrollo armonioso no fue el reflejo fiel de la realidad capitalista. Por lo tanto, se agregó una teoría complementaria de los ciclos económicos, que empezó, y en gran medida permaneció, al nivel de la macroeconomía. Los ciclos económicos y los diversos fenómenos relacionados con ellos fueron considerados como disturbios en lo que de otra manera sería el curso normal de desarrollo; estos disturbios se debían a ciertos factores de los cuales se prescindía en la construcción del modelo que funcionaba sin tropiezos. Los factores en los que se hizo hincapié con más frecuencia fueron el sistema monetario y crediticio, la volubilidad de la psicología del empresario y la disparidad de los cambios tecnológicos. Al insistir más en los diferentes factores, o combinarlos en formas diversas, se elaboraron algunos grupos de teorías sobre los ciclos económicos. Desde nuestro actual punto de vista, lo importante es que ninguna de estas teorías contiene nuevas suposiciones ni conclusiones acerca del carácter o modo de funcionar del sistema de precios.

En este estado de cosas, a principio de los treintas Joan Robinson y E. H. Chamberlin lanzaron el primer ataque sobre la teoría tradicional de los precios. No es que negaran su validez en sus propias suposiciones, pero negaron enfáticamente la significación de tales suposiciones, insistiendo en que la mayoría de las industrias no eran competitivas en el sentido tradicional, ni completamente monopolistas aún (un caso que en el pasado se había considerado como una excepción interesante de la regla pero sin importancia general). Las teorías de la "competencia imperfecta" y "competencia monopolista", que avanzaron con Robinson y Chamberlin, fueron más tarde desarrolladas y ampliadas por una hueste de escritores y ahora se puede decir que una gran variedad de patrones de precios que afectan las mercancías individuales y las industrias han sido estudiadas en forma más o menos adecuada.

Todo este trabajo, sin embargo, permaneció al nivel de la microeconomía y ha tenido muy poca influencia en los análisis del funcionamiento del sistema en su conjunto. Por supuesto, en esta área los mayores adelantos durante las tres décadas han estado asociados con el nombre de Keynes, cuya obra magna, *Teoría general sobre la ocupación, el interés y el dinero*, fue publicada en 1936. Aun cuando apareció varios años después que Robinson y Chamberlin abrieran fuego contra la teoría tradicional de los precios, Keynes no mostró huellas de influencia de las nuevas teorías. Su trabajo y el de sus seguidores (incluyendo, paradójicamente, el de la propia Sra. Robinson) han permanecido dentro de la tradición de la teoría ortodoxa de los ciclos económicos, dando por sentado el sistema de precios competitivos y tratando de explorar las consecuencias de ciertas nuevas suposiciones, y en muchos aspectos más reales e importantes, en el nivel de la macroeconomía.

Las razones de este pronunciado divorcio entre las teorías macro y las micro deberán buscarse en el carácter apologético de la economía burguesa. Como veremos, los efectos de una reintegración completa de los dos niveles de análisis —la sustitución de un sistema de precios monopolistas por el tradicional sistema competitivo y el análisis de sus

[1] Esta terminología adecuada fue introducida por Tibor Scitovsky en *Welfare and Competition: The Economics of a Fully Employed Economy*, Chicago, 1951, pp. 18, 20.

repercusiones en toda la economía— no están lejos de acabar con las pretensiones del capitalismo de ser considerado un orden social, racional, que sirve para fomentar el bienestar y la felicidad de sus miembros. Como el mayor interés de la economía burguesa ha sido desde hace mucho tiempo apoyar estas pretensiones, naturalmente los economistas no han mostrado entusiasmo en seguir un camino que terminaría demostrando su falsedad.

Por supuesto ha habido excepciones, pero como sucede generalmente en tales casos, éstas han recibido menor atención de la que merecen. El líder de la reintegración de las teorías de la micro y la macro fue Michal Kalecki, quien no sólo "descubrió la *Teoría general* [de Keynes] independientemente",[2] sino que también fue el primero en incluir lo que llamó "grado de monopolio" en su modelo completo de la economía.[3] Un paso más en la misma dirección, debido en gran medida a la influencia de Kalecki, fue dado por Josef Steindl en *Maturity and Stagnation of the American Capitalism* (1952). Y quien conozca el trabajo de Kalecki y el de Steindl inmediatamente reconocerá que los autores del presente libro deben mucho a aquéllos. Si no los hemos citado más frecuentemente o no hemos hecho un uso más directo de sus planteamientos teóricos es debido a que para nuestro propósito hemos encontrado un enfoque y una forma más conveniente y útil de presentar el tema.

3

Cuando decimos que las corporaciones gigantes son artífices de precios, queremos decir que ellas pueden y eligen los precios que han de cobrar por sus productos. Hay por supuesto límites a su libertad de elección: por arriba y por debajo de ciertos precios sería preferible descontinuar completamente la producción. Pero típicamente la escala de opción es amplia. ¿Qué es lo que determina cuáles precios se cobrarán dentro de esta escala?

La respuesta más simple es la que da la teoría tradicional de monopolio. Un monopolista está definido como el único vendedor de una mercancía para la cual no hay sustitutos. Cuando éste varía su precio de uno más alto a otro más bajo, la gente comprará más de su producto, pero no a expensas de un producto similar de un vendedor rival. Como ningún otro vendedor se verá directamente afectado por la variación del precio del monopolista, ninguno tendrá ningún incentivo para reaccionar o desquitarse. Bajo estas condiciones, la solución al problema del monopolista es sencilla: bajará los precios hasta el punto en que el aumento

[2] Joan Robinson, *Economic Philosophy*, London, 1962, p. 93.

[3] Las obras de Kalecki que abrieron brecha, *Essays in the Theory of Economic Fluctuations* y *Studies in Economic Dynamics*, fueron publicadas en 1939 y 1943. Su *Theory of Economic Dynamics*, Londres, 1954, es una especie de combinación y segunda edición revisada de sus dos primeros libros.

de los rendimientos provenientes de la venta de una unidad extra (tomando en cuenta el hecho de que el precio de todas las unidades previas baje) iguale exactamente el aumento del costo implicado en la producción de la unidad extra. Hasta este punto, producir y vender una unidad adicional produce mayores ingresos que los que agrega a los costos; más allá de este punto sucede lo contrario. Por lo tanto, este punto define el precio y la producción que eleva al máximo las utilidades del monopolista.

La empresa gigante típica, sin embargo, no es un monopolista en este sentido. Más bien es una de tantas empresas que producen mercancías que son sustitutos más o menos adecuados una de otra. Cuando una de éstas varía su precio, el efecto será sentido inmediatamente por los otros. Si una empresa A baja su precio, se manipulará alguna nueva demanda, pero el mayor efecto será el de atraer nuevos clientes de los de las empresas B, C y D. Estas últimas no estarán dispuestas a dejar sus negocios a A, se desquitarán bajando sus precios, tal vez más aún que A. Mientras el movimiento original de A se hizo ante la expectativa de incrementar sus ganancias, el resultado neto puede ser el que todas las empresas queden en peor situación.

Bajo estas circunstancias es imposible para una empresa en particular, aun en el caso de que tenga toda la información acerca de la demanda de productos de la industria como un todo y acerca de sus propios costos, saber qué precio elevaría al máximo sus utilidades. Lo que pueda vender depende no solamente de su propio precio, sino también del precio que cobran sus rivales, y éste no lo puede saber con anticipación. Una empresa puede, por lo tanto, hacer un cuidadoso cálculo del precio que le produzca las mayores utilidades, pero si desconoce las reacciones de sus rivales, éste será correcto solamente por accidente. Una creencia equivocada acerca de las reacciones de sus rivales echará por tierra todos los cálculos y necesitará reajustes que a su vez provocarían otros movimientos de sus rivales, etc., posiblemente degenerando todo el proceso en una guerra de precios mutuamente destructiva.

Esta suerte de situaciones inestables del mercado fueron muy comunes en las primeras fases del capitalismo monopolista, y aún ocurren de tiempo en tiempo, pero no son típicas del capitalismo monopolista actual. Y son claramente un anatema a las grandes empresas con su tendencia a mirar adelante, a planear cuidadosamente y a apostar solamente a lo que es seguro. Por lo tanto, para evitar tales situaciones, el *sine qua non* de operaciones mercantiles ordenadas y lucrativas se transforma en el primer objetivo de la política de empresa.

Este objetivo se alcanza por el simple medio de proscribir la reducción de precios como arma legítima de la lucha económica.[4] Natural-

[4] Los más pequeños hombres de negocios algunas veces sueltan lo que sus hermanos mayores, más conscientes de sus relaciones públicas, discretamente guardan para sí mismos. El siguiente extracto de un expediente de la Federal Trade Comission, en relación con el Chain Institute, una asociación comercial de fabricantes de cadenas, proporciona

mente que esto no ha sucedido a un tiempo, ni como una decisión consciente. Como otros tabúes poderosos, el que se opone a la reducción de precios se ha desarrollado gradualmente, después de largas y amargas experiencias, y deriva su fuerza del hecho de que sirve a los intereses de fuerzas poderosas en la sociedad. Mientras sea aceptado y cumplido, las peligrosas incertidumbres son suprimidas de la persecución racionalizada de ganancias máximas.

Proscrita la competencia en el precio, los vendedores de una mercancía dada o de sustitutos parecidos tienen interés en ver que el precio o los precios establecidos sean tales que eleven al máximo las ganancias del grupo como un todo. Tal vez luchen por la repartición de estas ganancias —asunto al que volvemos ahora— pero ninguno puede desear que el total por el que se lucha deba ser menor, y no mayor. Éste es el hecho decisivo en la determinación de las políticas de precios y estrategias de la gran empresa típica. Y esto significa que la teoría general de precios adecuada a una economía dominada por tales empresas es la tradicional teoría monopolista de los precios de la economía clásica y neoclásica. Lo que los economistas han tratado hasta ahora como un caso especial resulta ser, bajo las condiciones del capitalismo monopolista, el caso general. Ésta es una opinión que tal vez atraería cierta aprobación entre los economistas hoy en día, aunque se ha hecho muy poco hasta ahora para resolver sus repercusiones.[5]

La elevación al máximo de las ganancias del grupo forma el contenido del proceso de precios bajo el capitalismo monopolista; su forma puede diferir ampliamente de acuerdo con las condiciones específicas,

una declaración clásica de la actitud universal de los hombres de negocios hacia la reducción de precios. El testigo, después de explicar el procedimiento usual de las asambleas del Instituto, prosigue en la forma siguiente: "Pero, después de deshacernos de muchas de estas bagatelas... entonces empezamos a hablar. Tal vez alguien le dirá a usted: 'Tú, tal por cual, hijo de p..., ¿qué hiciste en casa de Jones?' Y luego alguien llamará a otro mentiroso, etc., y luego tal vez dirá: 'Bien, tengo pruebas de lo que hiciste y eres un mentiroso', y usted empezará a pelear con este individuo, y antes de nada, alguien más vendrá a escuchar la conversación y habrá seis de ellos y le estarán molestando. No quiero decir que a mí me estén molestando, sino a los que reducen los precios, usted me entiende... Tengo un formidable vocabulario, le puedo asegurar, cuando se trata de insultos; y esto ha sido probado por cada uno de los miembros del Instituto, y cuando llamo a uno tal por cual, reductor de precios, él sabe que se le ha llamado reductor de precios. Seré franco y si me quieren crucificar, agregaré esto: le diré que si no deja esa maldita rebaja de precios, yo le enseñaré cómo reducirlos, y muchas veces lo hice, y cuando yo reduje un precio y si era su precio el que estuviera reduciendo, créame, compadre, usted sabía que su precio se había rebajado. Podría seguir así indefinidamente pero quiero decir que siempre que dos hombres de negocios se reúnen, ya sea en una asamblea del Chain Institute o en una reunión de cursos sobre la Biblia, si casualmente pertenecen a la misma industria, tan luego como terminan los sermones, empiezan a hablar de las condiciones de la industria y es muy probable que la conversación pase a la estructura de los precios en la industria. ¿De qué más se puede hablar?" Federal Trade Commission, *In The Matter of Chain Institute, Inc., et al*, minuta núm. 4878, pp. 1096-1098.

[5] Véase, por ejemplo, la declaración de Duesenberry: "...la relación típica entre precios y costos bajo condiciones de oligopolio no es muy diferente de la relación que existiría bajo condiciones de monopolio", James S. Duesenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, Nueva York, 1958, p. 113.

históricas y legales. En algunos países está permitido a los vendedores —y aun se les estimula a que lo hagan— que se unan, con el propósito de coordinar su política. Los convenios que resultan pueden variar desde los rígidos carteles que reglamentan los precios y los productos (una forma cercana al caso del monopolio puro) hasta los convenios informales de mantener ciertas listas de precios (como lo muestra el famoso "Gary Dinners" en la industria norteamericana de acero de principios del siglo). En Estados Unidos, donde por razones históricas la ideología de la competencia se ha mantenido fuerte a pesar de los hechos de monopolización, leyes anti*trust* evitan efectivamente tales choques abiertos entre los vendedores. Indudablemente que las confabulaciones secretas son comunes, pero éstas tienen sus inconvenientes y riesgos y pueden ser descritas difícilmente como la norma a la que tiende la industria oligopólica típica.[6] Parece claro que dicha norma es una clase de tácita colisión que alcanza su forma más desarrollada en lo que se conoce como "liderato de precios".

Como lo ha definido Burs, el "liderato de precios" existe cuando el precio al que ofrecen sus mercancías la mayoría de las unidades de una industria es determinado por la adopción del precio anunciado por una de ellas.[7] El líder es por lo general la empresa más grande y más poderosa en la industria —tal como la U. S. Steel o la General Motors—[8] y los otros aceptan su posición predominante, no sólo porque les beneficia el hacerlo así, sino también porque saben que si llegan a la batalla de precios, el líder podría aguantar la estocada mejor que ellos.

Liderato de precios en este sentido estricto es solamente la especie dirigente de un género mucho mayor. En la industria cigarrera, por ejemplo, las grandes compañías se turnan en iniciar cambios en los precios; y en la industria del petróleo diferentes compañías toman la dirección en diversos mercados regionales y en cierta medida en diversas épocas. Mientras se mantenga un patrón más o menos regular, tales casos pueden describirse como formas modificadas de la dirección de precios. Pero hay otras muchas situaciones en las cuales tal regularidad no es perceptible; aparentemente la empresa que inicia el cambio de precios lo hace arbitrariamente. Esto no significa que esté ausente el ingrediente esencial de tácita colisión. La empresa que toma la iniciativa puede simplemente estar anunciando al resto de la industria: "Creemos que ha llegado el momento de subir (o de bajar) el precio en beneficio de todos nosotros". Si los otros están de acuerdo, la seguirán. Si no lo están, se opondrán a todo cambio, y la empresa que ha dado ese paso anulará el cambio inicial de precios.[9] Es esta disposición a arrepentirse si un

[6] Para la descripción de un caso reciente sobre la colisión, al que se le dio mucha publicidad, véase "The Incredible Electrical Conspiracy", *Fortune*, abril-mayo de 1961.

[7] Arthur R. Burns, *The Decline of Competition: A Study of the Evolution of American Industry*, Nueva York, 1936, p. 76.

[8] Véanse los excelentes informes del Kefauver Subcommittee on Antitrust and Monopoly, Senate Judiciary Committee, 85th Con, lst. Sess.: *Administered Prices: Steel* (marzo, 1958) y *Administered Prices: Automobiles* (octubre, 1958).

[9] No sabemos de ningún estudio de este tipo sobre el comportamiento de los pre-

cambio inicial no es seguido lo que distingue una situación de colisión tácita de una guerra de precios. En tanto que todas las empresas acepten este convenio —y no es realmente sino un corolario de la obligación de la competencia de precios— resulta relativamente fácil para el grupo como tal encontrar su camino hacia el precio que eleva al máximo las ganancias de la industria. Lo que se requiere es simplemente que el iniciador del cambio actúe teniendo presente tanto el interés del grupo como el suyo propio y que los demás estén dispuestos a mostrar su acuerdo o desacuerdo, siguiéndolo u oponiéndose. Si se satisfacen estas condiciones podemos suponer con seguridad que el precio establecido en cualquier momento es una aproximación razonable del precio monopolista teórico.

Lo que diferencia este caso del que se refiere al estricto liderato de precios es que en el primero todas las empresas están realmente comprometidas de antemano a aceptar el juicio de uno de ellas, mientras que en el segundo todos toman decisiones cada vez que se discute un precio. Empleando un símil de la política podríamos decir que en un caso tenemos una "dictadura" y en el otro una "democracia". Pero el propósito de ambos es el mismo: la elevación al máximo de las ganancias del grupo como un todo. La dictadura, por supuesto, tiende a aparecer en aquellas ramas en las que una empresa es mucho más grande y fuerte que las otras, como en la del acero y automóviles; en tanto que las "democracias" probablemente son industrias en las que las empresas dominantes son más o menos iguales en tamaño y fuerza.

Parece necesaria una explicación del análisis precedente. En el caso de monopolio "puro" los precios se mueven hacia arriba o hacia abajo con igual facilidad en respuesta a las condiciones cambiantes, dependiendo enteramente de que un alza o una baja mejoren la posición de las ganancias. En el oligopolio éste no es el caso. Si un vendedor eleva sus precios, tal vez esto no puede interpretarse como un movimiento agresivo. Lo peor que puede pasarle es que los otros se opongan y él tenga que anularlo (o aceptar una menor porción del mercado). En el caso de una reducción de precio, por otro lado, siempre hay la posibilidad de que se trate de un intento de agresión, de que quien reduce el precio esté tratando de incrementar su participación en el mercado violando el tabú de la competencia de precios. Si los rivales interpretan el movimiento inicial de esta manera, puede sobrevenir una guerra de precios con pérdidas para todos. En consecuencia, es probable que todos

cios, pero leyendo la prensa comercial durante varios años, nos hemos convencido de que éste se ha ido expandiendo y actualmente es muy común. Se encuentran con frecuencia notas como las siguientes: "The Kaise Aluminium and Chemical Corporation suspendió ayer el aumento de un centavo en el precio por libra de lingote de aluminio que había anunciado el jueves. La acción siguió a una declaración previa de la Aluminium Corporation of America en el sentido de que incrementaría el precio por lingote. . . El precio del aluminio había sido aumentado en medio centavo la libra el 2 de octubre por la Reynolds Metal Company, segunda empresa productora de metal. El precio subió de 22 ½ centavos a 23 centavos la libra y fue rápidamente aceptado por toda la industria, incluyendo los abastecedores extranjeros". (*New York Times*, Western Edition, 7 de diciembre de 1963.)

los interesados sean más discretos para reducir que para elevar los precios. En otras palabras, bajo el oligopolio, los precios tienden a adherirse más al lado que va hacia la baja que al que va al alza, y este hecho introduce una importante tendencia ascendente en el nivel general de precios en una economía monopolista. Es válido el aforismo de *Business Week* en cuanto a que en Estados Unidos hoy día el sistema de precios "funciona en un solo sentido: hacia arriba".[10]

Una consideración más: mientras que la competencia de precios normalmente es un tabú en situaciones oligopólicas, esto no significa que se le excluya o que nunca desempeñe un papel importante. Cualquier empresa o grupo de empresas que crea poder beneficiarse permanentemente con las tácticas agresivas de precios no vacilará en usarlos. Tal situación es muy probable que se presente en una nueva industria donde todas las compañías estén disputándose una posición y donde un patrón razonablemente estable de participación en el mercado aún no se haya formado (por supuesto, todas las industrias tienen que pasar por esta fase). En estas circunstancias, los productores con menores costos pueden sacrificar ganancias asequibles, con la mira a incrementar su participación en el mercado. Los productores de mayores costos, incapaces de mantener el paso, pueden ser forzados a formar uniones en condiciones desfavorables o a salirse del mercado. De esta manera la industria sufre una sacudida de asentamiento, al final de la cual cierto número de empresas se han atrincherado y han demostrado su capacidad de sobrevivir a una lucha feroz. Cuando se alcanza esta etapa, las empresas sobrevivientes encuentran que las tácticas agresivas de precios no prometen beneficios a largo plazo que compensen los sacrificios a corto plazo. Por lo tanto, siguen el ejemplo de industrias más antiguas de abandonar los precios como arma competitiva y desarrollan un sistema de colisión tácita que se amolda a sus nuevas circunstancias.

En virtud de que en un momento dado es probable que haya un número de industrias en la fase de desarrollo del acomodo, siempre es posible dirigirse a áreas de la economía que estén lejos de ser competitivas en el sentido tradicional atomizado del término y en las cuales, no obstante, es común la competencia de precios. Tales ejemplos, sin embargo, no refutan la tesis de que los precios oligopólicos están mejor explicados por la teoría tradicional de precios monopolistas; simplemente sirven para recordarnos que un oligopolio estable no surge de la noche a la mañana y que las empresas que lo integran tardan en desarrollar un patrón adecuado de conducta para la obtención de ganancias máximas.

El final del período de reacomodo naturalmente no significa el final de la lucha por una mayor participación en el mercado; simplemente quiere decir el fin de la competencia de precios como arma en esa contienda. La lucha misma sigue, pero con otras armas, y esto explica por qué, aunque la teoría tradicional del precio de monopolio se aplica sólo con menores modificaciones a la economía de empresas gigantes, esa

10 *Business Week*, 15 de junio de 1957.

economía, sin embargo, no funciona como si estuviera compuesta de monopolios puros.

4

Hay industrias, algunas muy importantes, a las cuales estas consideraciones teóricas no se aplican. Éstas incluyen los monopolios "naturales": energía eléctrica, teléfonos y otras de servicios públicos (los ferrocarriles pertenecían a este grupo, pero ahora están sujetos a una severa competencia de los transportes por carretera y aire). También incluyen industrias extractivas tales como la producción de petróleo crudo y la agricultura. En cierto sentido estos dos grupos ocupan polos opuestos: los servicios públicos son monopolios tan cerrados y sus productos tan esenciales, que fácilmente podrían cobrar precios que rindieran utilidades mucho mayores que aquellas de las que disfrutan los típicos gigantes industriales; mientras que las industrias extractivas tienden a ser desmedidamente competitivas e improductivas. En otras palabras, abandonadas a sí mismas, estas industrias tienden a ser bien poco lucrativas o improductivas si se les compara con los grandes negocios.

Ahora, bajo el capitalismo monopólico esto es tan cierto como lo fue en los tiempos de Marx el que "el poder ejecutivo de... el Estado es simplemente un comité para manejar los asuntos comunes de la clase burguesa".[11] Y los negocios comunes de toda la clase burguesa llevan implícito el que ninguna industria que desempeñe un papel importante en la economía y en la que estén implicados grandes intereses de propiedad debe ser demasiado lucrativa ni remunerativa.

Se obtienen utilidades extraordinarias no sólo a expensas de los consumidores, sino también de otros capitalistas (por ejemplo, la energía eléctrica y los servicios de teléfonos constituyen costos básicos para todas las industrias), y además éstos pueden provocar, en tiempos de inestabilidad política, una efectiva y genuina acción antimonopolista. Por otra parte, las utilidades anormalmente bajas en una rama tan importante de la economía como la agricultura perjudican los intereses de un grupo grande y políticamente fuerte de propietarios que son capaces de conseguir el apoyo necesario para una acción reparadora, a través de presiones y pactos con otros capitalistas. Por lo tanto, se convierte en una responsabilidad del Estado, bajo el capitalismo monopolista, el asegurar tanto como sea posible que los márgenes de precios y de ganancias en las industrias desviadas queden dentro de la línea prevaleciente entre la generalidad de las empresas gigantes.

Éste es el antecedente y la explicación de los innumerables planes reguladores y mecanismos que caracterizan la economía americana hoy en día —comisión para reglamentación de los servicios públicos, prorrateo de la producción de petróleo, apoyo a los precios y control de terrenos agrícolas, etc. Por supuesto, en cada caso se supone que se cumple con

[11] *Manifiesto comunista*, parte 1, parágrafo 12.

un propósito meritorio —proteger a los consumidores, conservar los recursos naturales, salvar las granjas de tamaño familiar— pero sólo el ingenuo cree que estos sonoros y bellos propósitos tienen algo más que ver con el caso que las plantas que florecen en primavera. Hay una amplia literatura basada en su mayor parte en documentos y estadísticas oficiales que prueban que las comisiones reguladoras protegen más a los inversionistas que a los consumidores, que el prorrateo del petróleo desperdicia, en vez de conservar los recursos naturales, que la granja de tamaño familiar está decayendo más de prisa que en períodos previos de la historia norteamericana.[12] Todo esto es bastante comprensible una vez que se ha entendido el principio básico de que bajo el capitalismo monopolista la función del Estado es la de servir a los intereses del capital monopolista. Como han dicho dos campeones de la libre competencia: "Con cada avance del monopolio hacia un mayor poder económico y una aceptación social más general, el gobierno federal se vuelve más subordinado, más dependiente, más dispuesto a favorecerlo con privilegios y concesiones, protección y subsidios".[13]

Consecuentemente, el efecto de la intervención del gobierno en los mecanismos del mercado de la economía, cualquiera que sea su propósito aparente, es hacer que el sistema funcione mejor, no peor, como uno formado exclusivamente por corporaciones gigantes que actúan e influyen recíprocamente, de la manera que se ha analizado en este y en el capítulo precedente.

5

Por supuesto que fortalecer el monopolio y regularizar su funcionamiento no es la única función del Estado bajo el capitalismo monopolista. Más adelante, especialmente en los capítulos 6 y 7, analizaremos con cierta amplitud cómo el Estado, a través de sus actividades impositivas y de gastos, y a través de su política hacia el resto del mundo, desempeña un papel decisivo en la forma de funcionamiento del sistema. Por lo tanto, surge la pregunta: ¿No sería mejor adoptar desde el principio la terminología que llama la atención y hace hincapié en el papel del Estado en este sistema social? Hay un magnífico antecedente para hacerlo así. En *El Estado y la Revolución* (1917) Lenin habló de "la época del desarrollo del capitalismo monopolista en capitalismo monopolista de Estado", y ahora la opinión aceptada en el mundo comunista es en el sentido de que los países capitalistas avanzados hace mucho que pasaron por esta etapa transitoria y entraron en la del capitalismo monopolista de Estado.

Hemos optado por no seguir este antecedente, sino más bien usar

[12] Una parte considerable del material importante se ha recabado y resumido convenientemente en *Monopoly in America: The Government as Promoter*, de Walter Adams y Horace M. Gray, Nueva York, 1955.

[13] *Ibid.*, p. 1.

los términos "capital monopolista" y "capitalismo monopolista" sin calificativo, por dos razones. En primer lugar, el Estado ha tenido siempre un papel decisivo en el desarrollo del capitalismo, y mientras éste ha aumentado cuantitativamente, no encontramos convincente la prueba de un cambio cualitativo en décadas recientes. Bajo estas circunstancias, hacer hincapié especial en el papel del Estado en la presente etapa del capitalismo monopolista puede sólo conducir a conclusiones erróneas al suponer que este hecho no tuvo importancia en los primeros tiempos del capitalismo. Es aún más importante el hecho de que términos tales como "capitalismo de Estado" y "capitalismo monopolista de Estado" casi inevitablemente llevan la connotación de que el Estado en cierta forma es una fuerza social *independiente*, coordinada con los negocios privados, y que el funcionamiento del sistema está determinado por la cooperación de estas dos fuerzas pero también por sus antagonismos y conflictos. Éste nos parece un criterio sumamente falso —en la realidad, lo que parecen ser conflictos entre las empresas y el gobierno son reflejos de los conflictos dentro de la clase dominante— y creemos conveniente evitar la terminología que tienda a darle aceptación.

6

El abandono de la competencia de precios no significa el fin de toda competencia: toma nuevas formas y ataca cada vez con creciente intensidad. La mayor parte de estas formas de competencia aparecen bajo el título de lo que llamamos campaña de ventas y a este tema está dedicado el siguiente capítulo. Aquí limitamos nuestra atención a aquellas formas de competencia que tienen conexión directa con los costos de producción y por lo tanto con la magnitud del excedente.

Si es cierto, como lo hemos sostenido, que los oligopolios logran alcanzar una aproximación muy cercana al precio teórico monopolista y si sus esfuerzos incesantes de bajar los costos, en lo que hace tanto hincapié James Earley,[14] son generalmente satisfactorios, lógicamente se deduce que los excedentes deben tener una fuerte y persistente tendencia a subir. Pero antes de aceptar esta conclusión, debemos preguntarnos si el *sistema* del oligopolio crea presiones que obliguen a los directores de empresas a reducir los precios y mejorar la eficiencia. Sabemos que éste es el caso en el sistema competitivo. Como Marx lo expresó, "la competencia hace que las leyes inmanentes de la producción capitalista sean sentidas por cada capitalista individual como leyes externas coercitivas".[15] ¿Es esto cierto en cuanto al tipo de competencia entre las empresas gigantes? O debemos decir acerca de ellas lo que Adam Smith dijo acerca de las sociedades anónimas, a las que identificaba con el monopolio: "El monopolio es un gran enemigo de la buena administración, la que nunca puede ser establecida universalmente sino como consecuencia de aquella

[14] Ver pp. 24-27.
[15] *El capital*, vol. I, cap. XXII, sec. 3.

competencia libre y universal que obliga a todos a tener que recurrir a aquél por razones de autodefensa".[16]

Hay preguntas sumamente importantes para la comprensión del capitalismo monopolista, y debemos tener cuidado al contestarlas para no tomar al pie de la letra la literatura que emana de la institución corporativa misma. Sabemos que los administradores de empresas gigantes y sus paladines tienen gran interés en proyectar una imagen de progreso tecnológico y eficiencia de organización. También sabemos que tales imágenes son con frecuencia meras ideologías racionalistas. Lo que hay que determinar no es lo que las administraciones de empresas quieren que creamos, sino qué normas de comportamiento les son impuestas por los mecanismos del propio sistema.

Nos parece que hay dos aspectos de la competencia que no se refieren a los precios y que son de importancia decisiva en el caso que nos ocupa. El primero se refiere a lo que puede llamarse la dinámica de distribución del mercado. El segundo tiene que ver con la forma particular que adopta la campaña de ventas en las industrias productoras de bienes.

En primer lugar, la empresa cuyos costos son más bajos y sus ganancias más altas goza de diversas ventajas sobre sus rivales con altos costos, en la lucha por la participación de los mercados. (Este hecho parece haber sido pasado por alto por los economistas,[17] pero es perfectamente claro para los hombres de negocios.) La empresa con los costos más bajos tiene la sartén por el mango; puede darse el lujo de ser agresiva hasta el punto de amenazar y llegar al extremo de precipitar la guerra de precios. Puede usar ciertas tácticas (descuentos especiales, términos favorables de crédito, etc.) que de ser adoptadas por una empresa débil provocarían represalias. Tiene los medios necesarios de publicidad para hacer investigaciones, desarrollar nuevas variedades del producto, servicios extraordinarios, etc., que son medios usuales de luchar por la participación en el mercado y que tienden a producir rendimientos proporcionales a las cantidades invertidas en los mismos. Además existen otros factores menos tangibles, que tienden a salirse de la red del economista, pero que desempeñan un papel importante en el mundo de los negocios. Las compañías de costos bajos y altas ganancias logran una reputación especial que les permite atraer clientes y retenerlos, competir por el mejor personal ejecutivo con empresas rivales y reclutar a los profesionistas más capaces de las escuelas de ingeniería y de administración de empresas. Por todas estas razones hay un fuerte incentivo para que la gran empresa en una industria oligopólica no solamente se esfuerce por alcanzar continuas reducciones en sus costos, sino también por hacerlo con mayor rapidez que sus rivales.

Es aquí donde entra en juego el factor defensa-propia, que Adam Smith consideró tan importante. Cualquier compañía que se rezague en

[16] *La riqueza de las naciones*, libro I, cap. 11, parte 1.
[17] Duesenberry es una excepción; véase su obra *Business Cycles and Economic Growth*, especialmente pp. 124-125.

la carrera de la reducción de costos se hallará pronto en dificultades. Su poder de defenderse del ataque es minado, su libertad de maniobrar se reduce, su habilidad para emplear las armas normales en la lucha de competencia se debilita. Al tener un papel cada vez más pasivo, encuentra que su posición se va deteriorando progresivamente, y eventualmente se encuentra frente a alternativas desagradables pero inevitables: se puede fusionar, por supuesto en términos desfavorables, con una empresa más fuerte;[18] puede intentar una reorganización y volver, generalmente bajo una nueva administración y con nuevo capital; o puede abandonar el campo a uno de sus rivales más afortunados. Esto sucede con mucha frecuencia en el mundo de los negocios y cada administrador sabe de numerosos casos y vive con el temor constante de que puede correr una suerte similar si su empresa se queda atrás en la carrera de costos.

De este modo el tallo del fracaso complementa la raíz del éxito en un sistema de oligopolio, no menos que en uno de competencia.

Hay una razón más, a nuestro juicio tan importante como olvidada, de por qué la tendencia a la caída de los costos de producción es endémica en toda economía monopolista capitalista, aun en aquellas áreas que si se abandonan a sí mismas se estancarían tecnológicamente. Ésta resulta de las exigencias de la ausencia de competencia de precios en las industrias productoras de bienes. Aquí, como en las industrias que producen bienes de consumo, los vendedores deben estar buscando constantemente lanzar alguna novedad al mercado.[19] Pero no están tratando con compradores cuyo interés primario es la última moda o estar al nivel de sus vecinos. Están tratando con compradores sofisticados, cuyo interés es el de incrementar las ganancias. De aquí que el nuevo producto ofrecido a los compradores en perspectiva debe diseñarse en tal forma que les ayude sus ganancias, lo que en general significa ayudarlos a reducir sus costos. Si el fabricante puede convencer a sus clientes de que su nuevo instrumento, material o máquina, les ahorrará dinero, la venta se llevará a cabo casi automáticamente.

Probablemente el ejemplo más claro de los efectos de la reducción de costos de la actividad innovadora de fabricantes de bienes de producción se encuentra en la agricultura. Como Galbraith lo ha señalado, "habría poco desarrollo técnico y progreso en la agricultura si no fuera por la investigación realizada por el gobierno y complementada por la investigación de las empresas que proyectan y venden productos a los campesinos".[20] No cabe duda, como se infiere de esta exposición, de que la investigación del gobierno ha sido el factor principal para la espectacular reducción de costos agrícolas durante las dos últimas décadas, pero los fabricantes ávidos de ventas de maquinaria agrícola, fertilizantes, pesticidas, etc., también han tenido una parte importante en el proceso. En forma similar, productores de máquinas-herramientas, computadoras y sistemas de computadoras, máquinas calculadoras, equipos de control automático, maquinaria de carga y transporte, nuevas aleaciones de plásticos y metales y miles de otras clases de bienes de producción, están ocupados en desarrollar nuevos productos que permitan a sus clientes —que comprenden literalmente a todo el mundo de los negocios— producir más barato y por lo tanto obtener mayores utilidades. En una palabra, los productores de bienes de producción obtienen más utilidades ayudando a otros a obtenerlas. El proceso es autorreforzable acumulativo y explica el avance extraordinariamente rápido de la tecnología y productividad del trabajo que caracteriza la economía capitalista monopolista.

[18] La empresa más fuerte puede estar en la misma industria o puede ser una empresa próspera en una línea enteramente diferente, que cuenta con capital para invertir y por tanto busca oportunidades de absorber industrias en las que haya perspectivas de encontrar, mediante una subsidiaria bien administrada, un lugar lucrativo para sí misma. Compañías fracasadas, que hayan carecido de buena administración, cuyos valores con frecuencia están devaluados aun en comparación con el valor de liquidación de su activo, son vehículos ideales para tal expansión de programas. En estos años recientes muchos grandes conglomerados de imperios corporativos, dispersos en una docena o más de industrias, se han organizado en esta forma.

[19] Examinaremos las consecuencias de esto en el campo de los bienes de consumo en el siguiente capítulo.

Concluimos entonces que, con respecto a la disciplina de costos, que la economía capitalista monopolista impone a sus miembros, ésta no es menos severa que su predecesor competitivo y además genera nuevos y poderosos impulsos a la innovación. Por lo tanto no puede haber duda acerca de la tendencia descendente en los costos de producción bajo el capitalismo monopolista.

En vista de esto, parecería haber un argumento para considerar el capitalismo monopolista como un sistema racional y progresivo. Y si su propensión a la reducción de costos pudiera de alguna manera separarse de la determinación monopolista de precios y se pudiera encontrar un camino para utilizar los frutos de la creciente productividad para beneficio de toda la sociedad, el argumento sería poderoso. Pero, por supuesto, esto es precisamente lo que no se puede hacer. Todo el móvil de la reducción de costos es incrementar las utilidades, y la estructura monopolista de los mercados capacita a las empresas a apropiarse de la parte del león de los frutos de la productividad creciente, directamente en forma de mayores ganancias. Esto significa que bajo el capitalismo monopolista los costos decrecientes implican márgenes de utilidades en continua expansión,[21] y la expansión continua de éstos, a su vez, implica utilidades adicionales, las que se elevan no sólo en términos absolutos, sino como parte del producto nacional. Si igualamos provisionalmente las

[20] J. K. Galbraith, *American Capitalism*, Boston, 1952, pp. 95-96.

[21] Lo que se ha comprobado como cierto acerca de la corporación más grande del país, la American Telephone and Telegraph Company, es en realidad típico de las corporaciones gigantes que dominan la economía: "Sorprendente testimonio de la eficiencia y desarrollo de la AT&T es el hecho de que sus problemas actuales son las tasas decrecientes, no las crecientes. Generalmente la compañía ya no solicita tarifas más altas; simplemente quiere que la comisión [The Federal Communications Commission] deje que la naturaleza tome su curso y permita que la tasa vuelva a subir. En otras palabras, el Bell System es tan grande y eficiente que sus rendimientos sobre la inversión subirán casi automáticamente a menos que se les retenga por medio de reducciones de las tasas", *Business Week*, 9 de enero de 1965, p. 70. A la mayoría de las corporaciones gigantes no hay comisión que les preocupe.

utilidades adicionales con el excedente económico de la sociedad, podemos formular como ley del capitalismo monopolista que aquél tiende a subir, absoluta y relativamente, a medida que el sistema se desarrolla.[22]

Esta ley invita inmediatamente a compararla con la clásica ley marxista de la tendencia a la disminución de la tasa de utilidad. Sin entrar en un análisis de las diversas interpretaciones de la misma, podemos decir que todas suponen un sistema de competencia. Al sustituir la ley de la elevación del excedente por la ley de las utilidades decrecientes, no estamos negando ni enmendando un teorema de economía política en una época aceptado: simplemente estamos tomando en cuenta el hecho indudable de que la estructura de la economía capitalista ha sufrido un cambio fundamental desde que el teorema fue formulado. Lo más esencial acerca del cambio estructural de capitalismo competitivo a monopolista encuentra su expresión teórica en esta sustitución.

Pero antes de explorar las inferencias de la ley de la elevación del excedente, debemos examinar, aunque sea brevemente, algunos de los argumentos que se han usado o pueden usarse para negar que tal tendencia exista.

7

Un argumento en contra de la teoría de que el excedente tiene una tendencia a subir bajo el capitalismo monopolista puede estar basado en la bien conocida opinión de Schumpeter del "incesante estallido de la destrucción creativa", que originalmente se propuso antes de la primera guerra mundial, pero que sólo recientemente ha encontrado plena aceptación entre los ideólogos del capitalismo monopolista. El argumento sostiene que a la larga la competencia de precios es relativamente insignificante y que, aun en su ausencia, las utilidades del monopolio son un fenómeno transitorio. Según palabras de Schumpeter:

> Pero en la realidad capitalista, tan distinta del retrato que aparece en los libros de texto, no es esa clase de competencia [competencia de precios] la que cuenta, sino la que proviene de nuevas mercancías, nuevas tecnologías, nuevas fuentes de abastecimiento, nuevos tipos de organización (por ejemplo la unidad de control en mayor escala), competencia que impone un costo decisivo o ventaja cualitativa y que abate no los márgenes de utilidades y producción de las firmas existentes sino sus cimientos y su propia existencia. Esta clase de competencia es tanto más efectiva que la otra, como lo es un bombardeo comparado con el forzamiento de una puerta, y tanto más importante, que llega a ser indiferente que la competencia en el sentido ordinario funcione más o menos oportunamente; la poderosa palanca que a la larga aumenta la producción y baja los precios está en todo caso hecha de otra cosa.[23]

[22] En realidad, las utilidades estadísticamente registradas están lejos de comprender el total del excedente económico. El interés y la renta son también formas de excedentes, y como veremos, bajo el capitalismo monopolista, aun otras formas asumen importancia decisiva. Hasta aquí, sin embargo, hemos usado el término "utilidades" para significar solamente la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos de producción, y el total de utilidades en este sentido es una primera aproximación real a un concepto muy desarrollado de excedente económico.

Indudablemente algo se dijo en favor de esta teoría al ser formulada por primera vez a principios del siglo XX. Las nacientes corporaciones gigantes —que Schumpeter llama "la unidad de control en mayor escala"— fueron de hecho derribando los cimientos de sus competidores menores y con frecuencia ensanchando la producción y reduciendo los precios durante este proceso. Pero en el capitalismo monopolista altamente desarrollado del presente tales fenómenos son de importancia marginal. Una vez que la "unidad de control en mayor escala" ha sentado sus reales, la "nueva mercancía, la nueva tecnología, la nueva fuente de abastecimiento, el nuevo tipo de organización", todos tienen a ser monopolizados por un puñado de corporaciones gigantes, que se comportan entre sí en la forma que el propio Schumpeter caracterizó como "respetuosa".[24] Estos entes que se respetan mutuamente, como él bien sabía, no acostumbran amenazar los fundamentos ni la vida uno al otro —ni siquiera los márgenes de utilidades. La clase de competencia a que se lanzan, que no es de precios, en ningún sentido es incompatible con la permanencia de las ganancias monopolistas y su continuo incremento a lo largo del tiempo.

De ninguna manera estamos sosteniendo que todas o casi todas las innovaciones den origen a un puñado de corporaciones gigantes. Como se hizo notar en el capítulo anterior, hay una buena razón para creer que muchas de éstas siguen deliberadamente la política de permitir que empresas pequeñas experimenten con nuevas ideas y nuevos productos para después copiar o apoderarse de las que demuestren tener éxito; después de todo, esto ahorra dinero y está dentro del principio de apostar solamente a lo seguro. Pero incluso si la política no es deliberada, incluso si se supone, como lo hace T. K. Quinn, que las empresas pequeñas son intrínsecamente más capaces de hacer innovaciones, las gigantes todavía pueden entrar y comprar y absorber a los pequeños creadores. Realmente, ser comprados o absorbidos con frecuencia es la ambición esencial de los pequeños negocios.

Todo esto significa que la tormenta incesante de destrucción creativa de Schumpeter se ha calmado y se ha convertido en una brisa fortuita que ya no es una amenaza mayor para las grandes corporaciones que su propia conducta entre sí. Se puede comprender por qué Schumpeter se aferró a su teoría después de que ésta se volvió obsoleta, pero la popularidad que ha alcanzado en años recientes es otra cosa. Como ha di-

[23] J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, pp. 84-85.
[24] *Ibid.*, p. 90, n.

cho Galbraith, "la actual generación de norteamericanos, si sobrevive, comprará su acero, cobre, latón, autòmóviles, llantas, jabón, grasas, comidas, tocino, cigarrillos, whiskey, cajas registradoras y ataúdes, a cualquiera de las corporaciones que ofrecen ahora esos artículos. Como lo probará un momento de reflexión, no ha habido mucho cambio en las empresas que han ofrecido estos productos durante varias décadas".[25] Esto debería ser suficientemente obvio para desechar de una vez por todas cualquier teoría de la destrucción creativa a través de la innovación.

Una segunda objeción a la teoría del excedente creciente la expresa Kaldor de este modo:

> Los economistas marxistas tal vez sostendrían que... no solamente la productividad del trabajo, sino también el grado de concentración de la producción es de esperarse que suba constantemente con el progreso del capitalismo. Esto causa un debilitamiento constante de las fuerzas de la competencia, cuyo resultado es que la repartición de utilidades seguirá subiendo más allá del punto en que cubre las necesidades de inversión y el consumo de los capitalistas. Por lo tanto, basándose en este argumento... el sistema dejará de ser capaz de generar suficiente poder de compra para mantener el mecanismo de crecimiento en la operación.
>
> La respuesta sencilla a esto es que hasta ahora, sea como fuera, esto no ha sucedido. Aunque la concentración progresiva de la producción en manos de empresas gigantes avanzó en la forma que Marx lo predijo, no fue acompañada por el crecimiento correspondiente en la participación de utilidades. Por el contrario, todos los datos estadísticos sugieren que la participación de utilidades en el ingreso en los principales países capitalistas, como Estados Unidos, han mostrado una tendencia descendente más bien que ascendente durante las décadas recientes, y considerablemente por debajo del nivel del siglo XIX; y a pesar de la extraordinaria severidad y duración de la depresión de los treinta, el problema de "hacerse cargo de la plusvalía" no parece ser más crónico actualmente de lo que fue en los días de Marx.[26]

En esta declaración Kaldor parece estar de acuerdo con que el avance del capitalismo ha ido acompañado por un debilitamiento de las fuerzas de la competencia y un aumento en la productividad del trabajo, y no niega que estas fuerzas deban conducir lógicamente a una creciente participación de utilidades. En otras palabras, aparentemente no rechaza la teoría que atribuye a los economistas marxistas. Pero luego afirma que en realidad no importa cuán válida sea la teoría, ya que es refutada

[25] *American Capitalism*, p. 39.
[26] Nicholas Kaldor, "A Model of Economic Growth", *The Economic Journal*, diciembre de 1957, p. 621.

por las estadísticas. Creemos que ésta es una forma insatisfactoria de dejar el asunto. Debe haber algo equivocado, ya sea en la teoría o en las estadísticas.

En donde se ha equivocado Kaldor es, primero, en identificar las utilidades registradas con la "repartición teórica de utilidades". Esta última es lo que llamamos realmente excedente, la diferencia entre el total de la producción y los costos socialmente necesarios para producir ese total. Bajo ciertas suposiciones ésta será igual a la acumulación de utilidades; pero como ya se ha señalado, en la actual economía del capitalismo monopolista sólo una parte de la diferencia entre el producto y los costos de producción aparece como utilidades. Por lo tanto, en parte el argumento de Kaldor es el resultado de una confusión de conceptos.

Pero hay una segunda falla, aún más importante, en su argumento. El proceso que él describe como "el reparto de utilidades... [que va] subiendo por encima del punto donde se cubren las necesidades de inversión y de consumo del capitalista" es, por su misma naturaleza, autorrestrictivo y no puede aparecer en las estadísticas como un verdadero y continuo incremento de utilidades como una participación del ingreso total. Keynes y sus continuadores, incluyendo a Kaldor, han llegado al extremo de decir que las utilidades que no se invierten ni se consumen no son utilidades. Puede ser lógico hablar de las utilidades potenciales que serían mejor aprovechadas si hubiera más inversión y consumo de los capitalistas, pero no puede seguirse la pista de tales utilidades potenciales en los registros estadísticos —o más bien dejan su huella en los registros estadísticos en la forma paradójica de desempleo y exceso de capacidad. Si Kaldor hubiera buscado en las estadísticas norteamericanas tales indicadores de una *tendencia* ascendente de utilidades, su búsqueda no habría sido en vano. Después de todo, la "extraordinaria severidad y duración de la depresión de los treinta" fue apenas un accidente, y el alza persistente de la tasa de desempleo en años recientes refuerza el criterio de que el problema de que la plusvalía se convierte en dinero es en verdad más crónico actualmente de lo que fue en tiempos de Marx.

En realidad parece ser que, excepto en las guerras o en períodos de prosperidad relacionados con éstas, el estancamiento es el estado normal de la economía de Estados Unidos.[27]

Una objeción final a la teoría de los excedentes crecientes examínase más brevemente, a saber, que los sindicatos de trabajadores son ahora suficientemente fuertes para conseguir que sus miembros participen en mayor proporción de las utilidades resultantes de la combinación de los costos decrecientes y el establecimiento de precios monopolistas. Ésta es la posición que toma, por ejemplo, John Strachey en su *Contemporary Capitalism*, y por supuesto una opinión común en el movimiento sindical.

Es cierto que los sindicatos desempeñan un papel importante en la determinación de los salarios monetarios, y que los trabajadores en las industrias bien organizadas generalmente consiguen más que los traba-

[27] Estos son los temas centrales de los cuatro capítulos siguientes.

jadores en ramas de la economía menos organizadas. Sin embargo, esto no significa que toda la clase trabajadora esté en posición de participar del excedente, ni aun de captar aumentos del mismo que, de ser vendidos, beneficiarían a la clase capitalista relacionada con la clase trabajadora.[28] La razón es que bajo el capitalismo monopolista los patrones pueden transferir, y así lo hacen, los costos más altos de la mano de obra elevando los precios.

En otras palabras, son capaces de proteger sus márgenes de utilidades frente a salarios más altos (y prestaciones sociales). En muchos casos, en años recientes, realmente han podido entretejer en sus políticas monopolistas de precios los aumentos de salarios, a manera de alcanzar un acceso más expedito y cercano al precio teóricamente monopolista, que de otra forma habría sido imposible. Para la industria del acero esto quedó demostrado en forma convincente por un documento del Kefauver Committee en sus audiencias y más especialmente en su importante informe sobre las prácticas de la fijación de precios de las grandes corporaciones del acero,[29] y no hay razón para suponer que la experiencia del acero de mediados de los cincuenta sea la única. E independientemente de que sea una práctica común el utilizar el aumento de salarios como pretexto para incrementar los márgenes de utilidades, es incuestionable que las corporaciones monopolistas tienen poder para impedir que los aumentos de salarios las reduzcan. Como Levinson en forma adecuada lo ha expresado: "En tanto que el poder económico colectivo pueda ser eficaz para elevar el precio de la mano de obra, las posibilidades de redistribución de las utilidades son muy reducidas mientras los productores estén en libertad de ajustar sus precios, técnicas y ocupación con la finalidad de proteger su posición respecto a las utilidades".[30]

[28] Si los sindicatos tienen la fuerza que Strachey les atribuye, no se comprende por qué deban estar satisfechos con seguir una política que únicamente evite que los capitalistas se apropien de una participación mayor del ingreso total, que según Strachey es lo que han logrado en los 100 años o más desde que Marx formuló su teoría del capitalismo. Más bien debe esperarse que tomen una porción cada vez mayor. Que no lo hayan hecho es con seguridad evidencia *prima facie* de que en realidad no tienen ninguna influencia decisiva en la distribución del ingreso entre las clases sociales, sino que éste está determinado por una combinación de fuerzas en las que las acciones y políticas de las corporaciones desempeñan un papel mucho más importante que el de los sindicatos.

[29] *Administered Prices: Steel.*

[30] H. M. Levinson, "Collective Bargaining and Income Distribution", *American Economic Review*, mayo de 1954, p. 316.

IV

LA ABSORCIÓN DE LOS EXCEDENTES: CONSUMO E INVERSIÓN DE LOS CAPITALISTAS

1

En el capítulo anterior se ha mostrado que bajo el capitalismo monopolista, debido a la naturaleza de la política de precios y costos de las corporaciones gigantes, hay una tendencia fuerte y sistemática del excedente a subir en términos absolutos y en proporción al producto total. Llegamos ahora al problema de la absorción o utilización del excedente.

En general, el excedente puede absorberse en las siguientes formas: *1)* puede ser consumido, *2)* puede ser invertido y *3)* puede desperdiciarse. En este capítulo limitamos nuestra atención a la capacidad del capitalismo monopolista de absorber el excedente a través del consumo privado y la inversión.

2

En la medida en que el excedente es consumido por los capitalistas, la cantidad disponible para inversión se reduce correlativamente. De aquí que partiendo de supuestos adecuados acerca del consumo de los capitalistas, siempre es posible llegar a una tasa de inversión que puede ser sostenida. Con ocupación plena y determinada tasa de incremento de la productividad, el ingreso total (o el producto), incluyendo la suma del consumo de los trabajadores y del capitalista, se puede suponer que sube con suficiente rapidez para justificar la inversión de la parte del excedente no consumido por los capitalistas. El problema de la absorción de excedentes puede de este modo ser resuelto —en el papel. Que el consumo de los capitalistas ofrezca una solución en la realidad es otra cuestión completamente diferente.

Sin profundizar en la aritmética de la materia, podemos decir, con seguridad, que no se puede encontrar una solución, si la cantidad del excedente no consumido por los capitalistas (en consecuencia, siendo necesaria la inversión) sube en relación con el ingreso total. Ya hemos visto que el excedente en la realidad tiende a subir con relación al ingreso total. La cuestión, por lo tanto, se reduce a esto: ¿tiende a subir el consumo de los capitalistas como una porción del excedente? Si no es así, la parte del excedente que va en busca de inversión debe subir relativamente al ingreso total, y queda excluida la posibilidad de que el consumo de los capitalistas pueda aportar una solución al problema.

Supongamos que los capitalistas consuman el total de las utilidades

distribuidas. Por supuesto, esto no es cierto, pero si se puede mostrar que aun en este caso el consumo de los capitalistas no tiende a subir como porción del excedente, entonces la conclusión será válida *a fortiori* para casos en los cuales los capitalistas ahorren parte de sus utilidades distribuidas.

El problema es ahora muy sencillo, ya sea que efectivamente haya una tendencia al alza de la porción del excedente distribuido (dividendos), o que permanezca constante, o baje a medida que el excedente se expande. Y aquí la evidencia no deja lugar a dudas acerca de la respuesta.[1] La mayoría de las grandes empresas tienen como objetivo pagar una tasa de dividendos que permanezca bastante constante durante largos períodos (parece que la cifra más común es de 50 por ciento). Sin embargo, cuando las utilidades suben, no ajustan inmediatamente los dividendos para mantener la tasa que se han fijado. Por ejemplo, si una compañía ha estado ganando 2 dólares por acción por algún tiempo y está pagando 1 dólar de dividendo, y si las ganancias suben a 4 dólares, el dividendo será elevado a 2 dólares, no en un año sino a lo largo de un período de varios años. Entre tanto la actual tasa quedará rezagada en relación con la predeterminada. Si se adhieren a este patrón (y todo indica que éste está profundamente arraigado a la conducta de las corporaciones) resulta que un alza continua de las utilidades sería acompañada por un descenso igualmente continuo en el pago de las tasas.

Bajo estas circunstancias, el consumo de los capitalistas aumentaría en términos absolutos, lo cual, por supuesto, es de esperarse, pero bajaría en proporción al excedente, y aún más en proporción al ingreso total. Como estas conclusiones valen *a fortiori* en la medida en que los capitalistas ahorren de sus ingresos por concepto de dividendos, es claro que puede esperarse una solución al problema de la absorción de excedentes desde este ángulo.

3

Luego, no sólo el excedente sino también la parte de éste en busca de inversión tienden a subir en proporción al ingreso total. Sin embargo, el que esta tendencia sea factible es otra cuestión. Al intentar contestarla debemos determinar si es que el sistema normalmente hace erogaciones de inversión suficientemente amplias que absorben una porción creciente de los excedentes.

La lógica de la situación es la siguiente: si el ingreso total crece a una tasa acelerada, entonces una porción cada vez mayor debe destinarse a la inversión, y a la inversa, si una porción cada vez mayor se destina a la inversión, el ingreso total debe aumentarse en proporción acelerada.[2]

[1] Las proposiciones que siguen están basadas en el libro de John Lintner, "Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings and Taxes", *American Economic Review*, mayo de 1956.

[2] Véase *Essays in the Theory of Economic Growth*, de Evsey Domar, Nueva York, 1957, pp. 127-128.

Lo que esto significa, sin embargo, es absurdo desde el punto de vista económico. Significa que un volumen cada vez mayor de bienes de producción tendría que abandonarse con el solo propósito de producir un volumen aún mayor de bienes de producción en el futuro. El consumo sería una proporción decreciente de la producción y el aumento del capital en acciones no tendría relación con la actual expansión potencial del consumo.[3]

Aparte del hecho de que tal proceso explosivo de crecimiento tarde o temprano excedería las potencialidades físicas de cualquier economía concebible, simplemente no hay razón para creer que algo así haya ocurrido alguna vez o que sea probable que ocurra en el mundo real. Los fabricantes de bienes de producción no se proporcionan entre sí un mercado en expansión infinita para sus respectivas producciones, y lo saben. Particularmente, es pura fantasía imaginar a las cautelosas y calculadoras empresas gigantes del capitalismo monopolista planeando y llevando a cabo la clase de programas de expansión ininterrumpida que este caso presupone.

Si se elimina el crecimiento acelerado como totalmente irreal, nos quedamos con la conclusión ineludible de que la inversión actual de una cantidad de excedente que sube en relación con el ingreso debe significar que la capacidad de producción de la economía crece más rápidamente que su producción. Tal patrón de inversión no es ciertamente imposible; en realidad, ha sido observado frecuentemente en la historia del capitalismo. Lo que sí es imposible es que persista indefinidamente. Tarde o temprano, la capacidad excesiva crece tanto que desalienta otras inversiones. Cuando la inversión declina, el ingreso y la ocupación bajan y en consecuencia también el excedente mismo. En otras palabras, este patrón de inversión es autolimitativo y acaba en un descenso de la economía, principio de un receso o depresión.

Hasta ahora hemos estado suponiendo tácitamente que la economía está operando a un nivel de plena capacidad o cerca de ese nivel: la tendencia ascendente del excedente que ha sido el foco de atención tiene sus raíces en políticas de precios y costos monopolistas, no en cualquier variación de la producción en relación a la capacidad. Pero tan luego como aceptamos la posibilidad de una producción menor-que-su-capacidad, es necesario hacer algunas otras consideraciones.

Indudablemente que hay una relación estrecha entre utilidades y tasa de operación, definiéndose la última como la relación entre producción real y capacidad de producción. Si tomamos la capacidad de una corporación como el volumen de producción que, con costos y precios dados, rinde las máximas utilidades, resulta que una baja de la tasa de operaciones, ya sea a través de una reducción en la producción, o de un aumento en la capacidad, o alguna combinación de ambos, se traducirá

[3] Éste es esencialmente el caso analizado por Tugan-Baranowsky en su bien conocido intento de refutar todas las teorías de subconsumo de las crisis económicas. Para mayores referencias, así como para un examen de la teoría de Tugan, véase Paul M. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, Nueva York, 1942, cap. 10, sección 2.

también en un descenso en las utilidades. Además, la reducción de las utilidades será más que proporcional a la baja en la producción, de tal modo que las utilidades desaparecerán totalmente a una tasa positiva de producción, de la que comúnmente se habla en la terminología comercial como el "punto de equilibrio", el punto en el cual los ingresos cubren exactamente los costos, sin dejar pérdidas ni ganancias. La razón de este comportamiento de las utilidades radica en la existencia especialmente característica de la gran corporación de gastos fijos que no varían con la producción. Los gastos fijos por unidad disminuyen con el aumento en la producción. Si los precios permanecen invariables y si los costos variables por unidad son constantes en la línea apropiada, las utilidades por unidad subirán, así como la utilidad total como porción de la producción.

El siguiente ejemplo aritmético tomado del estudio del Kefauver Committee sobre la industria automovilística ayudará a aclarar este punto.[4] En 1957 la General Motors produjo 3.4 millones de coches y los vendió a un precio promedio aproximado de 2 213 dls. cada uno. Los costos variables, principalmente horas de trabajo y materias primas, ascendieron a 1 350 dls. por vehículo, dejando 863 dls. para gastos generales y utilidades. El total de gastos generales fue de 1 870 millones de dólares, que promediado sobre 3.4 millones de unidades fue de 550 dls. por unidad. Por lo tanto, la utilidad por unidad fue de 313 dls., o sea un total de 1 068 millones de dólares. Ahora, si la producción hubiera bajado en 25 por ciento, la utilidad por unidad se habría hundido en 58 por ciento, a 130 dls. por unidad; en tanto que si la producción hubiera aumentado en 25 por ciento, las utilidades hubieran dado un brinco de 35 por ciento, a 423 dls. por unidad. Las utilidades hubieran desaparecido completamente a una producción de alrededor de 2.2 millones de unidades, 65 por ciento de la producción real para ese año.[5]

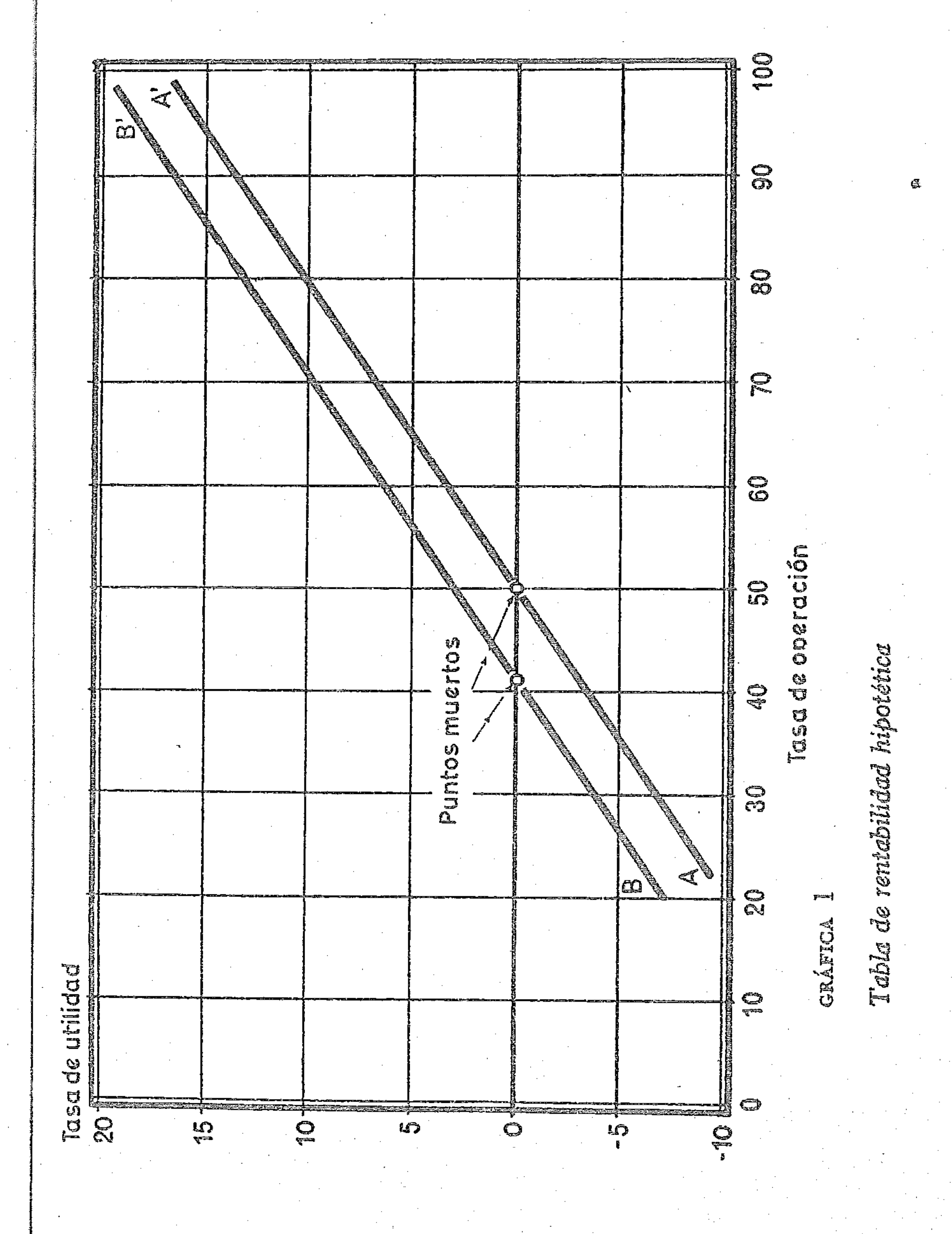
Lo que es cierto para la General Motors lo es para otras grandes corporaciones y para el sistema en general: el excedente decrece con relativa rapidez, siempre que la producción cae por debajo de su capacidad. Además, como la tasa de dividendos pagados se rezaga, tanto en la tendencia ascendente como en la descendente, la parte que busca invertir excedentes se restringe aún más de prisa.

Por otra parte, si la economía se mueve hacia arriba partiendo de una posición de producción menor-que-su-capacidad, ambos, el excedente y el sector del excedente en busca de inversión, se inflan absoluta y relativamente.

Las relaciones que se presentan aquí pueden ser expresadas en los siguientes términos. Para una estructura dada de precios y costos pode-

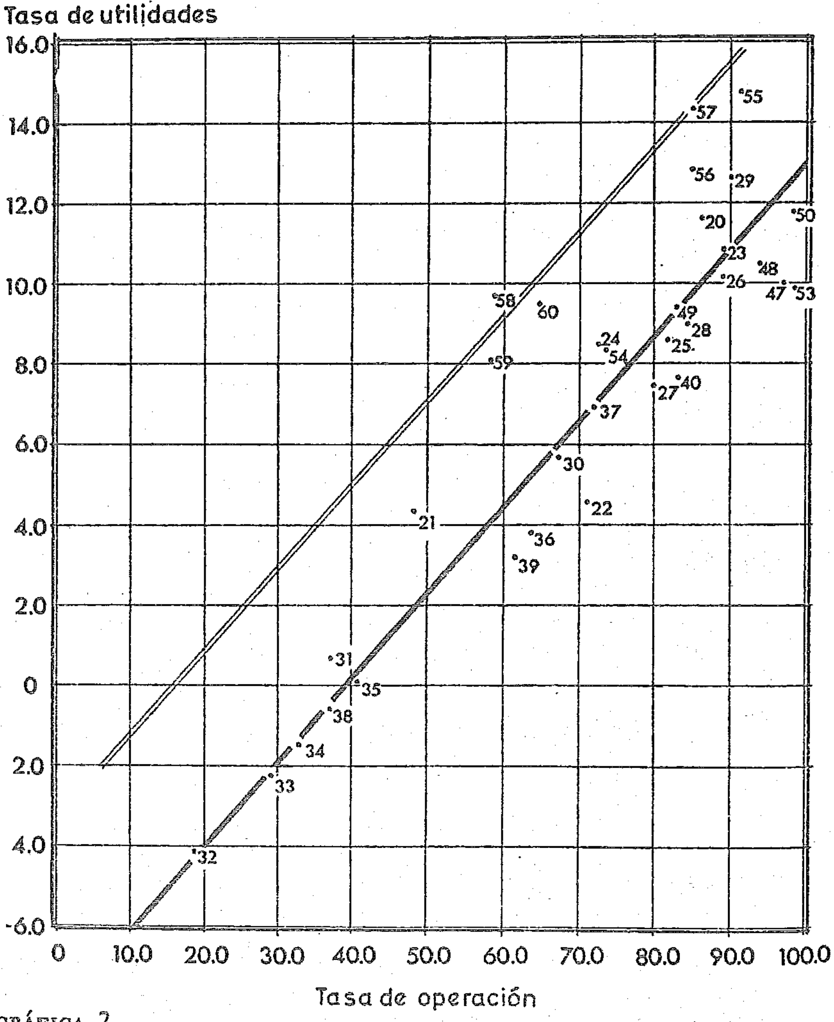
[4] *Administered Prices: Automobiles*, p. 129. El volumen de producción se da en la p. 107.

[5] Debe hacerse notar que éste no es el punto de equilibrio como se ha definido antes. La producción en 1957 fue sólo el 74 por ciento de la que se registró en 1955 y aun en ese año la industria probablemente no estaba produciendo a toda su capacidad. El Kefauver Committee concluyó que "parece razonable suponer... que el presente punto de equilibrio de la compañía se encuentra entre el 40 o 50 por ciento de la capacidad práctica". *Ibid.*, p. 112.



GRÁFICA 1

Tabla de rentabilidad hipotética



GRÁFICA 2

U. S. Steel. Tasa de operación y tasa de utilidades sobre la inversión de los accionistas después de pagar impuestos (1920-1940, 1947-1950, 1953-1960)

mos trazar una "gráfica de rentabilidad", relacionando la tasa de utilidad (calculada ya sea sobre ventas o sobre capital invertido) con la tasa de operación (la producción como porcentaje de capacidad). La línea AA′ en la gráfica 1 muestra una tabla de rentabilidad hipotética de esta clase. Empieza con valores negativos para la tasa de utilidad, pasa por cero en el punto de equilibrio y sube al máximo en el nivel de capacidad plena.

La línea BB′ que pasa arriba de AA′ muestra cómo la tabla se mueve hacia arriba cuando los precios suben o cuando los costos bajan: el punto de equilibrio se mueve hacia la izquierda y, a cualquier tasa de operación dada, la correspondiente tasa de utilidad sube. Cuando hablamos de la tendencia ascendente de las utilidades (o del excedente, en el capítulo 3 y al principio de éste) nos estábamos refiriendo a un alza de toda la tabla de rentabilidad, originada por las típicas políticas de precios y costos de las corporaciones. A estas razones para el cambio de la magnitud del excedente agregamos ahora otra: los cambios en la tasa de operación con costos y precios dados. Cualquier análisis satisfactorio de las fluctuaciones del excedente bajo el capitalismo monopolista debe tomar en cuenta los cambios de la tabla como los movimientos a lo largo de ésta. Puede pensarse que ambos reflejan las fuerzas a largo y a corto plazo que determinan el volumen del excedente.

Los economistas han prestado poca atención a la investigación de tablas de rentabilidad, pero se dispone de un estudio relacionado con la United States Steel Corporation que muestra claramente las dos clases de movimientos:[6] Cada punto en la gráfica 2 muestra la relación para un año dado entre la tasa de utilidad de la U. S. Steel y su tasa de operación.[7] Omitiendo los años de guerra, cuando las condiciones no fueron normales, el diagrama cubre el período de 1920 a 1960. Todos los años, hasta 1954, caen dentro de la línea que muestra un punto de equilibrio de 38 por ciento de la capacidad y una tasa de utilidad máxima de 13 al 100 por ciento de la capacidad.[8] Pero de 1955 a 1960, esta relación ya no es válida. En lugar de ello, todas las observaciones se acercan a una línea (que hemos trazado como registro) casi paralela a la antigua, y colocando 4 puntos de porcentaje encima de éste. En 1960, por ejemplo, la tasa de operación fue de 65 por ciento. Bajo la antigua relación la tasa de rendimientos probables habría sido un poco menor del 6 por ciento; la tasa de rendimiento de 1960 fue en realidad de 9.4 por ciento. Así que de 1920 a 1955 la estructura precio-costo y por consiguiente también la tabla de rentabilidad de la U.S. Steel fue notablemente estable. Empezando en 1955, ocurrieron cambios en los precios y costos, que elevaron la tabla de rentabilidad a un nivel nuevo y mucho más alto. Dos factores principales estuvieron probablemente implicados en esta evolución: primero la introducción de una tecnología más nueva y más automática para la producción del acero; y segunda, los incrementos de los precios, que siguieron en una proporción mayor al aumento de

[6] John M. Blair, "Administered Prices: A Phenomenon in Search of a Theory", *American Economic Review*, mayo de 1959, pp. 442-444. El señor Blair amablemente nos ha proporcionado cifras adicionales para 1958-1960. Desgraciadamente, la correlación no puede ser ampliada más allá de 1960, porque en ese año la industria del acero dejó de publicar tasas de operación, y poco tiempo después los cambios en la legislación y la administración fiscales se tradujeron en una inconmensurable subestimación de las utilidades, comparadas con años anteriores.

[7] La tasa de utilidad es la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas, después del pago de impuestos.

[8] El coeficiente de correlación para los años de 1920-1956 es de + 0.94.

los salarios. Ambos son, como lo vimos en el capítulo anterior, productos típicos de la política de las corporaciones monopolistas.

Este ejemplo ilustra los dos aspectos de la teoría que se viene exponiendo aquí: la tendencia ascendente de toda la tabla de rentabilidad durante el tiempo, y la variabilidad de las utilidades al moverse la producción hacia arriba o hacia abajo sobre la base de una capacidad dada.[9] Ambos son importantes para la comprensión de la dinámica del capitalismo monopolista. La tendencia ascendente de la tabla muestra cómo el excedente se expande cuando la capacidad es totalmente utilizada, y la forma misma de la pendiente muestra cómo el excedente se restringe rápidamente cuando los gastos de inversión fallan y la demanda acumulada baja. Al restringirse el excedente, la parte de éste que va en busca de inversión se restringe más que proporcionalmente. En otras palabras, en la fase descendente la *ratio* del consumo al excedente y a la producción total sube y esto, tarde o temprano, termina con la contracción. El punto crítico más bajo se alcanza cuando la cantidad de excedente en busca de inversión es absorbida exactamente por los gastos de inversión disponibles. En este punto se alcanza un equilibrio temporal, que se caracteriza por la existencia de un exceso de capacidad productiva y trabajadores desocupados. El otro lado de la moneda es que un ascenso iniciado de cualquier modo crea un incremento rápido y similar el excedente absoluto y relativo. Tan pronto como la parte en busca de inversión del excedente excede los gastos de inversión disponibles, la expansión llega a su fin. Y debe recordarse que este punto crítico superior puede alcanzarse mucho antes de que se logre la utilización plena de la capacidad o la ocupación plena de la fuerza de trabajo.[10]

4

Hemos estado analizando lo que puede llamarse, de acuerdo con Steindl y otros, la inversión "endógena": inversión que se canaliza hacia erogaciones que surgen del mecanismo interno del sistema. Hemos visto que estos mecanismos tienden a crear una oferta constantemente creciente de excedentes en busca de inversión, pero dada la naturaleza del caso, no pueden generar un alza correspondiente en la magnitud de los gastos de inversión. De aquí que, si no se dispusiera más que de los gastos de inversión endógenos, el capitalismo monopolista se sumiría en un estado de depresión permanente. Aparecerían fluctuaciones como las que vienen asociadas a la expansión y contracción de inventarios, pero ocurriría en escala relativamente reducida, cuyo límite superior estaría muy por

[9] Naturalmente no se supone que sean típicos los cambios bruscos como el de la tabla de la U. S. Steel en 1955. Normalmente las fuerzas en operación producirían un alza más gradual. El caso de la U. S. Steel sin embargo es sumamente ilustrativo, ya que el salto repentino muestra el carácter y dirección del cambio típico, más claramente de lo que lo podría hacer un alza gradual.

[10] Para un examen de estas relaciones en la historia del capitalismo monopolista véase el capítulo 8, especialmente las pp. 193-194.

debajo del potencial económico. La tendencia ascendente del excedente se traduciría, en la práctica, en desempleo ascendente.

Pero no toda la inversión es endógena. También hay inversión exógena que se lleva a cabo independientemente de los factores de la demanda generados por las operaciones normales del sistema. Por ejemplo, se inventa alguna nueva técnica de producción que permita llevar al mercado cierta mercancía a menor precio; entonces la inversión en la incorporación de esta técnica en una planta puede llevarse a cabo aun cuando no haya habido cambios en la demanda de la mercancía. Tres tipos de inversión exógena han figurado prominentemente en la literatura económica: *1*) la inversión para llenar las necesidades de una población creciente; *2*) la inversión en nuevos métodos de producción y nuevos productos, y *3*) la inversión extranjera. ¿En qué medida puede esperarse que éstas, individualmente o combinadas, proporcionen las erogaciones de inversión necesarias para absorber un excedente creciente?

1) *Población.* En años recientes los economistas han lanzado opiniones diametralmente opuestas acerca de la relación entre la inversión y el crecimiento de la población. De acuerdo con Hansen, "es un hecho evidente que una enorme cantidad de capital fue absorbido en el siglo XIX por la única razón de la tremenda tasa de crecimiento de la población".[11] Kalecki, por otra parte, argumenta que

> lo que es importante... a este respecto no es un incremento en la población, sino un aumento en el poder adquisitivo. Un aumento de población no necesariamente significa una demanda mayor de viviendas, ya que sin un aumento del poder de compra el resultado muy bien puede ser la aglomeración de más gente en el espacio de habitaciones existente.[12]

El argumento de Hansen parece al mismo tiempo poner la carreta delante del caballo y confundir una condición de rápida formación de capital con la causa de este fenómeno. Sería mucho más acertado decir que la alta tasa de inversión durante el siglo XIX estimuló una alta tasa de crecimiento de la población; mientras que esto último, a través de su efecto en la fuerza de trabajo, hizo posible la continuación de una alta tasa de inversión.

Sin embargo, Kalecki parece ir demasiado lejos al negar cualquier influencia del crecimiento de la población sobre la demanda de inversión. En el caso de la vivienda que cita, es probable que las aglomeraciones debidas al crecimiento de la población conduzcan a la gente a demandar más casas y menos de otros tipos de bienes; como la vivienda requiere inversiones de capital relativamente mayores, esto conduciría a una expansión en la cantidad total de inversión. Más aún, las constructoras especuladoras pueden guiarse por estadísticas de población al tomar sus decisiones sobre inversión, y lo mismo puede ser cierto acerca de

[11] A. H. Hansen, *Full Recovery or Stagnation?*, Nueva York, 1938, p. 313.

[12] M. Kalecki, *Theory of Economic Dynamics*, Londres, 1954, p. 161.

otros tipos de productores, principalmente de servicios públicos. Pero lo que es pertinente en conexión con esto no es el crecimiento total de la población, sino más bien el crecimiento de la población en ciertas regiones y localidades. Esto último, a su vez, es en gran medida el resultado de migraciones que son impulsadas por la creación de nuevas industrias o de nuevos medios de transporte —en una palabra, por fuerzas que están relacionadas sólo indirectamente, si acaso lo están, con el aumento en cifras totales.

Así que, en tanto que no hay razón para negar que el crecimiento de la población *per se* sí crea ciertas erogaciones para inversión, tampoco tiene objeto asignar una gran importancia a este factor. La experiencia de Estados Unidos durante los cuarenta y los cincuenta, cuando la tasa de crecimiento de la población subió bruscamente, en comparación con la tasa disminuida de los treinta, apoya fuertemente la teoría sostenida por los economistas clásicos de que el crecimiento de la población es una variable dependiente y no independiente. Fue la prosperidad causada por la guerra la que fomentó la tasa de nacimientos; la influencia recíproca de una tasa de nacimientos más alta que los gastos para inversión seguramente fue un factor en la prosperidad de ese período, pero no fue decisivo. En el futuro, si (por cualquier razón) el crecimiento de la población continuara a una tasa relativamente alta, y si al mismo tiempo otros gastos de inversión disminuyeran, la consecuencia probablemente sería un nivel elevado de desempleo, más que un auge sostenido de inversión.

La idea de que la inversión exógena causada por el crecimiento de la población pueda ser una contribución considerable, si no decisiva, a la resolución del problema de la absorción del excedente puede seguramente ser rechazada por infundada.

2) *Nuevos métodos y nuevos productos.* Aquí no estamos considerando innovaciones que hicieron época, tales como la máquina de vapor en el siglo XVIII, el ferrocarril en el siglo XIX y el automóvil en el siglo XX. Cada una de éstas dominó toda una era de historia económica, penetrando en cada aspecto de la existencia social y creando indirecta y directamente vastos escapes a la inversión. Al omitirlas del análisis aquí no se está negando su importancia decisiva; sencillamente se está expresando teóricamente la idea de que cada una fue, por así decirlo, un acontecimiento histórico único y debe ser tratado como tal. Regresaremos a este tema en el capítulo VIII, para hacer un breve análisis histórico del desarrollo del capitalismo monopolista de Estados Unidos.

Aquí estamos analizando lo que podría llamarse innovaciones tecnológicas "normales", la clase de nuevos métodos y nuevos productos —con frecuencia indiferenciables, ya que un artículo nuevo de un productor puede ser un nuevo método de otro— que han venido apareciendo en una corriente continua a lo largo del período capitalista.[13] A lo largo

[13] "La industria moderna nunca considera ni trata la forma existente de un proceso como final. Las bases técnicas de la industria son, por tanto, revolucionarias, mientras que las antiguas formas de producción fueron esencialmente conservadoras. Por medio

de los años una gran parte de la inversión ha sido destinada a mejorar los bienes de producción o a fabricar otros completamente nuevos. ¿Significa esto que el progreso tecnológico automáticamente aporta salidas para el excedente en busca de inversión, y que cualquier deficiencia en este sentido podría, en principio, ser solucionada con un aumento apropiado en la tasa de desarrollo económico?

Por mucho tiempo ha sido común entre los economistas argumentar partiendo del supuesto de que estas proposiciones son evidentes por sí mismas. Hansen, que a mediados de los treinta tuvo gran temor de que los factores demográficos y geográficos tuvieran serios efectos adversos sobre los gastos de inversión, dio por sentado que "estamos de este modo entrando en un mundo en el que debemos recurrir a un avance más rápido de la tecnología que en el pasado, si hemos de encontrar adecuadas oportunidades de inversión privada para mantener la ocupación plena".[14] Y en años recientes con el desarrollo del movimiento de investigación y fomento, es casi tan común suponer que la tasa de cambios tecnológicos ha sido, o será pronto, elevada hasta el punto en el que hablar de escasez de presupuesto para inversiones sea totalmente anacrónico. Un físico distinguido, interesado en comprender las cambiantes relaciones entre la ciencia y la industria, encuentra que lo que él llama "industria de innovación" ha traído consigo un cambio importante en la economía y el pensamiento económico:

> En el *New York Times* o en *Fortune* se puede leer con facilidad el nuevo texto: la fuerza motriz de la economía actual es la búsqueda de innovaciones dirigida, productiva e institucionalizada. Aquí están las fronteras sin fin no sólo de las ideas sino de las ganancias. Aquí está la respuesta a la "caída de la tasa de utilidades", la "tendencia al subconsumo", la necesidad de nuevas salidas a la inversión. Léase Peter Drucker o Sumner Slichter u otra literatura más técnica, el estribillo es el mismo.[15]

de maquinaria, procesos químicos y otros métodos, continuamente se están haciendo cambios no sólo en las bases técnicas de producción, sino también en las funciones del operario y en las combinaciones sociales del proceso de trabajo. Al mismo tiempo eso también revoluciona la división del trabajo dentro de la sociedad e incesantemente lanza masas de capital y trabajadores de una rama de la producción a otra." Marx, *El capital*, vol. I, cap. XIII, sec. 9.

[14] A. H. Hansen, "Economic Progress and Declining Population Growth", *American Economic Review*, marzo de 1939, reimpreso en *Readings in Business Cycles Theory*, seleccionado por el Committee of the American Association, Filadelfia, 1944, donde aparece este pasaje en la página 378.

[15] Philips Morrison, "The Innovation Industry", *Monthly Review*, julio-agosto de 1959, p. 103. En algunos casos el evangelio de salvación a través de I y F (investigación y fomento) se predica con verdadero fervor. Comentando una encuesta sobre los gastos en planes de investigación, Sylvia Porter, columnista financiera, dice con verdadero entusiasmo: "Ésta será la más grande invasión de mercancías y servicios nuevos en toda la historia de las invenciones e innovaciones americanas... y lanzará al país el mensaje magnífico de que estamos en el umbral de cambios radicales en nuestra diaria forma de vivir, estamos a punto de acicatear nuestra tasa de crecimiento, imprimiéndole

Estas opiniones acerca de los efectos favorables del cambio tecnológico más rápido en el funcionamiento de la economía tienen su origen en el análisis tradicional de un sistema de competencia. Lo que de modo característico sucede bajo la competencia, de acuerdo con la teoría, es que algunas empresas especialmente emprendedoras invierten en innovaciones (en el modelo de Schumpeter están concebidas especialmente con este propósito) y durante un tiempo gozan de beneficios adicionales. Otras, deseando participar de la buena suerte, siguen el ejemplo. Pronto la oferta aumenta en cantidad considerable y los precios empiezan a bajar. De las empresas que quedan, algunas adoptan nuevos caminos, en un esfuerzo por mantener su posición en las utilidades; otras, demasiado lentas o débiles para responder al reto, son desplazadas, su equipo viejo convertido en deshecho. En el curso de este proceso que se repite una y otra vez con una frecuencia determinada por la tasa de progreso tecnológico, se invierte mucho capital nuevo y se destruye mucho capital viejo.[16] Un corolario lógico es que cualquier aumento en la velocidad del cambio tecnológico debe abrir nuevas salidas a la inversión y elevar la tasa de crecimiento de la economía.

Bajo el capitalismo monopolista esta teoría ya no es válida. Aquí las innovaciones son introducidas de modo característico (o rápidamente adoptadas) por las corporaciones gigantes que actúan no bajo la coacción de presiones de competencia, sino de acuerdo con cálculos cuidadosos de la carrera por elevar al máximo las utilidades. Mientras que, en el caso de la competencia, ninguna empresa, ni siquiera las propias innovadoras, puede controlar la tasa a que se adoptan por lo general las nuevas tecnologías; esto deja de ser verdad en el caso monopolista. Es claro que la corporación gigante será guiada no por la rentabilidad del nuevo método considerado aisladamente, sino por el efecto neto del nuevo método sobre la rentabilidad total de la empresa. Y esto significa que en general habrá una tasa más lenta de introducción de innovaciones que bajo el criterio de competencia.

Para probar esta opinión, supongamos la disponibilidad de una nueva técnica de producción, que de introducirse a través de un nuevo acto de inversión rendirá una utilidad del 12 por ciento. En un régimen de competencia el acto de la inversión inmediatamente sería llevado a cabo, siempre y cuando el tipo de interés fuera de menos de 12 por ciento. Sin embargo, si el monopolista fuera a introducir el nuevo método inmediatamente tendría que seguir con una reducción de sus precios con objeto de hacer que el mercado absorbiera la producción de ambos métodos, el nuevo y el antiguo, o bien inutilizar el equipo viejo con objeto

mucha más rapidez respecto al ritmo lento de años recientes; vamos a tomar velocidad en la carrera decisiva de crecimiento con la Unión Soviética". *San Francisco Chronicle*, 1º de mayo de 1961.

[16] Por lo tanto Schumpeter habla de "El proceso de destrucción creativa", título del capítulo 1 de *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Vale la pena hacer notar que debido a que el capital se destruye y se crea, la adición neta al capital en acciones no es ni siquiera una medida aproximada de la nueva inversión en una economía de competencia.

de evitar la oferta de una mayor cantidad. Dada la marcada predisposición del capitalismo monopolista a reducir los precios, es seguro que se puede excluir el primer método. El segundo camino —inutilizar la planta vieja para sustituirla por la nueva— interesaría al monopolista solamente si la *diferencia* entre la ganancia que ha de obtenerse con la nueva técnica y la que realmente se está obteniendo con la antigua sea mayor que la ganancia que se va a derivar de cualquier alternativa de inversión que se le presente. Supongamos que el viejo método está rindiendo 10 por ciento, en comparación con 12 por ciento que rendiría el nuevo. En estas circunstancias, el monopolista haría la inversión inmediatamente sólo si el tipo de interés fuera menor del 2 por ciento (y que no hubiera otras posibilidades de invertir a más del 2 por ciento). Joan Robinson desarrolla este tema en términos ligeramente diferentes, en la forma siguiente:

> Se ha sostenido algunas veces que un monopolista ante los planos de nueva técnica... [instalaría] una nueva planta si el costo promedio por unidad de su mercancía monopolizada con la nueva técnica fuera menor que el costo primo con su planta actual. Este argumento parece engañoso. El monopolista no está obligado a bajar sus precios porque se haya inventado una técnica de costos más bajos. El criterio para él es que el ahorro de costos primos en la producción anual... debe producirle una tasa de beneficio sobre la nueva inversión, tan grande como la que pueda obtener de cualquiera otra forma. Si se ve limitado por alguna razón a producir solamente esta mercancía, entonces encontraría costeable hacer la sustitución, siempre que el costo promedio con la nueva técnica, incluyendo el interés sobre el financiamiento requerido, fuera menor que el costo primo con la antigua; pero en la forma normal un monopolista puede mantener su vieja planta en operación y hacer cualquier inversión que desee en otras cosas. Únicamente si el ahorro en los costos de esta mercancía es la inversión más atractiva que se le ofrece, desechará su planta antes de que haya terminado su vida física. Por esta razón, la opinión de que el monopolio no tiende a retardar la difusión de las innovaciones parece mal fundada.[17]

Concluimos que desde el punto de vista del monopolista la introducción de nuevas técnicas en una forma que implique aumentar la capacidad productiva (suponiendo que la demanda no cambie) normalmente será evitada. Preferirá esperar hasta que su capital existente esté listo para ser repuesto de todas maneras, antes de instalar nuevo equipo.[18] Es importante reconocer qué implica y qué no implica esto.

[17] Joan Robinson, *The Accumulation of Capital*, Londres, 1956, p. 407.

[18] Una excepción a esta regla, posiblemente de importancia considerable, se discute más adelante en la p. 81.

No significa que haya necesidad de retardar la tasa de descubrimientos de nuevas técnicas. La gran corporación que busca el máximo de utilidades tiene, como ya lo hemos afirmado, un fuerte incentivo para descubrir nuevas técnicas de bajos costos; y como su habilidad para usar los nuevos recursos de la ciencia y de la tecnología es mucho mayor que la de las pequeñas empresas competitivas, debemos realmente esperar que el capitalismo monopolista acelere la velocidad de los descubrimientos. Tampoco significa que haya necesidad, bajo el capitalismo monopolista, de cualquier tendencia a frenar las nuevas técnicas. En cualquier corporación grande, parte del equipo estará siempre llegando al final de su vida útil, y por supuesto será remplazado por nuevo equipo, incorporando las últimas técnicas disponibles cada vez más productivas. Lo que implica la teoría es esto: bajo el capitalismo monopolista la velocidad a la que las nuevas técnicas desalojarán a las antiguas será más lenta de lo que la teoría económica tradicional nos llevaría a suponer. No obstante cuán paradójico pueda parecer, debemos esperar que el capitalismo monopolista esté simultáneamente caracterizado por una rápida velocidad de progreso técnico y por la retención en uso de una gran cantidad de equipo técnicamente obsoleto. Y esto es exactamente lo que encontramos que sucede actualmente en Estados Unidos. Miembros del departamento de economía de McGraw Hill realizaron un estudio sobre la obsolescencia de plantas y equipos existentes. Encontraron que costaría por lo menos 95 000 millones de dólares remplazar todos el equipo obsoleto por el mejor y más moderno de que se pudiera disponer. Algunos de los detalles que resultaron de esta encuesta fueron en verdad sorprendentes:

> Nuestra investigación sobre el estado de las plantas y equipo norteamericanos, en términos de antigüedad y grado de obsolescencia, también mostró que menos de una tercera parte de éste es moderno, en el sentido realista de que sea nuevo desde 1950. Sin embargo, los años de 1950 a 1958 comprenden un período en el que los rápidos cambios en la tecnología han determinado que el equipo más viejo se vuelva obsoleto en muchas ramas de la industria...
>
> Parte de la importancia en los grados de obsolescencia puede deducirse de estos hechos: en promedio, un instrumento de trabajo de metal de 1958 es aproximadamente 54 por ciento más productivo que uno que podía haberse comprado en 1948. Una combinación de nuevos vagones de carga y equipo de patio puede reducir los costos de operación hasta un 50 por ciento. Nuevos instrumentos que automáticamente dirijan la corriente de procesos químicos (o de otras materias primas) pueden con frecuencia reducir los costos lo suficiente para pagar el costo de los aparatos de control en un año. Estos ahorros son difícilmente posibles en plantas más antiguas.[19]

[19] Dexter M. Keezer y otros, *New Forces in American Business*, Nueva York, 1958,

Sin duda, alguna de las nuevas técnicas requieren poca inversión en nuevas plantas y equipo, y no hay razón para que su introducción necesite ser regulada en relación con el desgaste de la antigua. Un ejemplo clásico es el método de inyección de oxígeno en la fabricación de acero. Haciendo inyecciones de oxígeno en los hornos existentes (y recubriéndolos interiormente para hacerlos más resistentes a temperaturas más altas) el tiempo de calentamiento puede reducirse drásticamente y aumentarse la capacidad de los hornos en un 50 por ciento o más. Lo esencial de la innovación aquí es acelerar la tasa de producción con la planta y equipo existentes, resultado que de obtenerse sin grandes desembolsos es naturalmente tan bien recibido por un monopolista como por un competidor. Sin embargo, las innovaciones de este tipo son un mal sin remedio en lo que se refiere a la eficiencia de los gastos de inversión para todo el sistema. Directamente absorben poco capital. Y como necesariamente aumentan la capacidad existente de la planta y el equipo, se oponen a nuevas inversiones para satisfacer la demanda creciente. Para colmo, al reducir los costos aumentan los beneficios y en consecuencia el volumen del excedente en busca de inversión.

El argumento anterior lleva a una conclusión de gran importancia: bajo el capitalismo monopolista no hay correlación necesaria, como en el sistema de competencia, entre la tasa de progreso tecnológico y el volumen de los gastos de inversión. El progreso tecnológico tiende a determinar la forma que toma la inversión en un tiempo dado, más bien que su cantidad.[20]

Ésta no es una regla rígida sin excepciones. Particularmente en el caso de nuevos productos, que no es lo mismo que nuevas inversiones en productos existentes, puede haber una precipitación para entrar en el mer-

p. 23. Los escritores, más bien como observadores que como analistas de la escena económica, al interpretar estos hechos, dan a entender que hay una tremenda necesidad de nueva inversión e, implícitamente, que en una forma inexplicable esta necesidad puede traducirse en demanda de inversión, lo que nosotros llamamos salidas para la inversión. Claramente, están interpretando aquí los hechos monopolistas en términos de una teoría competitiva. Para evitar malas interpretaciones debemos agregar que no es sólo en las industrias monopolistas donde se encuentra equipo obsoleto. Aparte del hecho de que aun bajo condiciones perfectamente competitivas el proceso de adaptación a un nivel de técnica más alto lleva tiempo, hay también la consideración importante de que las industrias competitivas en una economía monopolista probablemente se caractericen por una capacidad sobrepasada, crónicamente excesiva, y bajas tasas de utilidad. En tales condiciones, el equipo viejo con frecuencia se puede obtener a precios mucho más bajos que los costos de producción, lo que constituye una barrera poderosa para la adquisición de equipo nuevo y más eficiente. Además, las firmas competitivas más pequeñas con frecuencia encuentran muy costoso y aun imposible asegurar el financiamiento para nueva inversión. Todo esto explica por qué, bajo el capitalismo monopolista, el mantenimiento en uso de equipo evidentemente obsoleto puede extenderse simultáneamente al estancamiento de la economía, por falta de suficientes gastos de inversión.

[20] Uno de los grandes méritos de Steindl es haber visto esta relación con claridad (*Maturity and Stagnation in American Capitalism*, p. 133); pero cometió un error al formularse como una proposición general, aplicable a todas las etapas del capitalismo. Que sea cierto bajo el oligopolio es reconocido y subrayado por Paolo Sylos Labini en su estimulante obra *Oligopoly and Technical Progress*, Cambridge, Massachussets. 1962. especialmente pp. 148-149.

cado, primero con el fin de disfrutar durante cierto tiempo de una posición de monopolio indiscutible. Un "rasgo característico de los nuevos productos" —dice el estudio de McGraw-Hill— es que por lo general traen consigo márgenes de utilidad muy altos. Cuando una empresa es la primera en su campo, puede fijar precios relativamente altos... y espera obtener altos rendimientos, mucho más altos, en la mayoría de los casos, que en productos tipo, para los cuales los mercados son intensamente competitivos. Hay, por lo tanto, toda clase de incentivos para aprovechar rápidamente el desarrollo de productos nuevos mediante la construcción de la capacidad de una nueva planta".[21] Sin embargo, no debe exagerarse la importancia de este punto; el mismo estudio, al discutir el lapso que transcurre entre el descubrimiento científico y su aplicación en la economía, indica que también hay factores que operan en dirección opuesta, impidiendo la explosión de inversiones que va asociada a la introducción de nuevos productos:

> La inversión de capital, en particular, tiende a retrasarse, porque los gastos necesarios para iniciar la producción de un *nuevo poducto* son por lo general muy reducidos. Con frecuencia las facilidades existentes, o parte de éstas, pueden convertirse para producir cantidades experimentales del nuevo producto. Y los gastos realmente fuertes que se requieren para construir una nueva planta completa no se hacen sino uno o dos años después. En forma similar, los gastos para introducir un *nuevo proceso* por lo general no se hacen hasta que haya un volumen de producción relativamente grande que justifique dichas erogaciones. Especialmente en nuestras industrias pesadas, tienden a ser introducidos (y de hecho diseñados) nuevos procesos como una forma de bajo costo de añadir nueva capacidad. [En otras palabras, únicamente determinan la forma de inversión que se habría hecho de todas maneras.] Por lo tanto, los gastos de capital, tanto para nuevos productos como para nuevos procesos, tienden a ser retardados por más tiempo que el desarrollo estrictamente científico, hasta que las perspectivas de ventas justifiquen la construcción de equipos en gran escala.[22]

[21] *New Forces in American Business*, p. 34. Qué tan lucrativo puede ser un nuevo producto está bien ilustrado por la historia del éxito de Xerox Corporation. En un artículo dedicado a Xerox y sus productos, *Newsweek* (9 de septiembre de 1964) habla del "sorprendente potencial de utilidades de lo que ha llegado a ser un monopolio de copiadoras electrostáticas. Por ejemplo, producir la A 914 cuesta menos de 2 500 dls. Sin embargo, Xerox las alquila en su mayor parte y recupera el costo de fabricación, a través de la depreciación, cada máquina que se renta está redituando un promedio por lo menos de 4 000 dls. anuales. Si un cliente desea comprarla, su precio es de 29 500 dls. Aun Wilson [presidente de Xerox] ha observado: 'Yo mismo me pregunto constantemente cuándo voy a despertar". El margen de utilidad señalado, de más de 1 000 por ciento sobre ventas, debe ser algo así como un récord.

[22] *New Forces in American Business*, p. 62 n.

En la medida en que este argumento sea correcto, tiene poco caso establecer la diferencia entre nuevos productos y nuevos procesos; ambos tienden a ser introducidos en forma controlada y a determinar la forma que toma la inversión, más bien que su magnitud. El nuevo producto toma el lugar del viejo en igual forma que el nuevo proceso toma el lugar del viejo; hay poco de aquella "destrucción creativa" que Schumpeter vio como la principal fuerza dinámica de la economía capitalista.

Una razón más para dudar de la capacidad de las innovaciones tecnológicas para absorber los excedentes se encuentra en las prácticas de depreciación de las corporaciones gigantes. Entre los costos de producción socialmente necesarios que deben deducirse del total del producto social para calcular la cantidad de excedentes, debe incluirse, por supuesto, una reserva para el uso y deterioro del capital social por el uso y el paso del tiempo. La cantidad adecuada de esta reserva, comúnmente llamada para depreciación, puede saberse con precisión sólo en una economía en la que no hubiera ningún cambio tecnológico. En tal economía la vida activa de varios tipos de plantas y equipo sería establecida por la experiencia repetida. Si éste fuera además un sistema competitivo, las presiones normales de la competencia obligarían a los productores a incluir en sus cálculos de costos a largo plazo los cargos contra ingresos que apenas serían suficientes para remplazar el equipo viejo a medida que éste se acaba. En realidad, en una economía caracterizada por cambios tecnológicos y monopolios, no hay manera de saber cuál será la vida activa de una pieza del equipo de capital, ni hay presiones competitivas tendientes a obligar a las corporaciones gigantes a hacer estimaciones cuidadosas que las guíen para establecer sus cargos por depreciación. Por otra parte, hay fuertes incentivos para que las corporaciones hagan sus reservas para depreciación tan altas como las autoridades tributarias lo permitan, ya que toda la parte del ingreso bruto que puede quedar bajo el concepto de depreciación escapa del impuesto sobre utilidades de las corporaciones, y al mismo tiempo está libremente disponible para propósito de la empresa, de la misma manera que las utilidades no distribuidas. Es muy natural que los hombres de negocios estén siempre haciendo presión en favor de una acción legislativa y administrativa que haga más liberales las reglas que rigen las reservas para depreciación. En años recientes han tenido mucho éxito en lograr este objetivo.

Esto, combinado con el hecho de que el total del capital social depreciable de los países capitalistas avanzados ha alcanzado actualmente proporciones enormes, significa que en el capitalismo monopolista de hoy en día vastas (y crecientes) sumas de dinero van a dar a las arcas de las corporaciones en forma de reservas para depreciación. Por supuesto, en teoría, parte de esta corriente debe ser considerada como legítimo costo de producción y parte como utilidad disfrazada; pero puesto que nadie sabe, ni puede saberlo, dónde termina uno y empieza el otro, no hay manera de hacer una separación cuantitativa. Casi se ve uno obligado a aceptar la idea prevaleciente de que las utilidades (y por consiguiente también el excedente como nosotros lo consideramos) han de ser esti-

mados netos de depreciación, como de hecho aparece en la contabilidad de las empresas y en las declaraciones de impuestos.[23]

Sin embargo, lo que no debe aceptarse es que las consecuencias de estos hechos y relaciones deban ser mal expuestas o ignoradas. A cualquier nivel dado de ingreso, el total de gastos de inversión debe ser suficiente para absorber no sólo la parte del excedente que no se consume, sino también el total de las reservas para depreciación. Esto no significa que los directores de las corporaciones estén obligados a invertir las reservas para depreciación particulares que puedan caer bajo su control, pueden usarlos para cualquier propósito de la corporación. Pero sí significa que para el sistema en su conjunto la inversión debe ser por lo menos tan amplia como la depreciación, antes de que podamos siquiera empezar a hablar de la absorción del excedente.

Debido a las profundamente arraigadas connotaciones del término "depreciación", puede caerse en el error de suponer que la necesidad de sustituir una planta y equipo gastados proporcionará automáticamente una salida para las reservas de depreciación, dejando que el excedente cubra los requisitos de "nueva" inversión. En realidad, éste sería el caso solamente en una economía en la que los métodos de producción y los gastos de los consumidores permanecieran inalterados y los gastos para nuevas inversiones estuvieran directamente relacionados con la población creciente o con el ascenso del ingreso *per capita*. En la actual economía capitalista estas condiciones están lejos de presentarse. Las técnicas de producción y los gastos de los consumidores están cambiando continuamente (o han estado cambiando) y bajo estas condiciones la diferencia entre "restitución" y "nueva" inversión pierden su significado. El capital viejo siempre se está gastando y el capital nuevo siempre se está invirtiendo, pero no hay una relación necesaria entre ambos procesos. Si se desgasta una máquina al fabricar algún producto por el cual los consumidores están perdiendo el gusto, no será remplazada. Si un equipo que emplea un método obsoleto se desgasta, se remplazará por un equipo que emplee un método nuevo siempre y cuando se espere que la futura demanda sea suficientemente alta para que garantice que continúe la producción. Desde el punto de vista de una administración racional de la corporación, toda la inversión es nueva y ha de dirigirse

[23] Una idea de la magnitud implicada aquí puede ser proporcionada por un estudio reciente del Departamento de Comercio sobre las utilidades de la posguerra. Las reglas de la Tesorería que rigen la depreciación para propósitos impositivos se hicieron considerablemente más liberales en 1962. "Este último cambió de proceder, junto con la acelerada amortización autorizada en la segunda guerra mundial y otra vez en la crisis de la guerra de Corea; las grandes reservas para depreciación que surgen de la Internal Revenue Act de 1954 producirán una utilidad total a las corporaciones, en 1962, aproximadamente de 6 000 o 7 000 millones de dólares, menos de lo que hubieran sido de no haber ocurrido estos cambios." Robert E. Graham, Jr. y Jacqueline Bauman, "Corporate Profits and National Output", *Survey of Current Business*, noviembre de 1962, p. 19. En términos relativos, esto significa que las utilidades de las corporaciones en 1962 fueron aproximadamente 15 por ciento más bajas de lo que hubieran sido si las prácticas de depreciación del período anterior a la segunda guerra mundial hubieran estado vigentes. Sobre este asunto, véase también el apéndice de este libro, pp. 292-298.

hacia este o aquel canal, estrictamente de acuerdo con las perspectivas de futuras ganancias y no de acuerdo con patrones establecidos. Podemos solamente decir para un momento dado que hay una cantidad total de inversión definitiva que debe encontrar salida si se ha de mantener el nivel existente de producción y ocupación, y que éste es igual al total de la depreciación, más la cantidad de excedente futuro a ese nivel de producción, menos la porción de excedente que está siendo consumida.

Ahora, el punto que queremos hacer resaltar es sencillamente éste: donde la cantidad de depreciación es muy grande, como en el capitalismo monopolista actual, es muy posible que las empresas puedan financiar con esta sola fuente toda la inversión que consideren redituable para hacer innovaciones (nuevos productos y nuevos procesos), dejando que los gastos que no son para innovaciones ayuden a absorber el excedente en busca de inversión. En otras palabras, el proceso tecnológico puede hacer poco más que dar forma a los usos más redituables de fondos a disposición de las administraciones empresariales a través de sus propias políticas "generosas" de depreciación. En la medida en que esto es así, el progreso tecnológico no contribuye en nada a resolver el problema de los gastos para la parte "visible" del excedente en busca de inversión: cualquier inversión que pueda ser necesaria para incorporar innovaciones disponibles puede ser menos que suficiente para absorber la creciente ola de reservas para depreciación.

Intentar probar esto estadísticamente está más allá del propósito del presente trabajo. Y, sin embargo, la opinión de que el progreso tecno-

CUADRO 1

Datos financieros seleccionados para corporaciones no financieras, 1953-1962 (miles de millones de dólares)

	Gastos de investigación y fomento (I y F)	*Gastos en planta y equipo (P y E)*	*Reservas para depreciación (D)*	*D como porcentaje de (P y E)*
1953	3.5	23.9	11.8	49.4
1954	4.0	22.4	13.5	60.2
1955	4.8	24.2	15.7	65.7
1956	6.1	29.9	17.7	59.2
1957	7.3	32.7	19.7	60.2
1958	8.2	26.4	20.3	76.9
1959	9.0	27.7	21.6	78.0
1960	10.5	30.8	23.1	75.0
1961	11.0	29.6	24.8	85.2
1962	12.0	32.0	26.2	81.9

FUENTE: Para I y F: McGraw-Hill Publishing Co., *Keys to Prosperity*, Nueva York, s.f.; *Business Week*, 29 de abril de 1961; y McGraw-Hill, nota de prensa, 26 de abril de 1963. Para P + E y D: *Survey of Current Business*, artículos anuales sobre las fuentes y usos de fondos de las corporaciones.

lógico es muy ajeno al problema de gastos de inversión es muy probable que encuentre resistencia, y al mismo tiempo es tan importante para la teoría general del capitalismo monopolista que parece conveniente dar a conocer algunas cifras.

La década de 1953-1962 se caracterizó por un rápido y probablemente acelerado progreso tecnológico. El aumento espectacular en gastos de investigación y fomento que se muestran en la primera columna del cuadro 1 puede tomarse como índice aproximado de la tasa de progreso de la tecnología. Si éste hubiera traído vinculada la oportunidad de vastos y nuevos gastos para inversión, debería aparecer con seguridad en gastos en plantas y equipo (columna segunda). En lugar de esto, lo que encontramos es que todo el incremento en los gastos en plantas y equipo de esa década se llevó a cabo entre 1953 y 1957. De 1957 a 1962, mientras que *I* y *F* continuaron ascendiendo, las erogaciones en plantas y equipo fluctuaron en promedio alrededor de 8 por ciento por debajo del nivel de 1957. Al lado de estos movimientos tuvo lugar un alza sostenida en la ola de reservas para depreciación (columna tercera) con el consecuente aumento, en la proporción de los gastos en plantas y equipo cubiertos por la depreciación, desde menos del 50 por ciento en 1953 hasta más del 80 por ciento en 1962.

Sin pretender que estas cifras constituyan una prueba, creemos que proporcionan un fuerte apoyo a la opinión de que hay muy poca relación entre inovaciones y gastos de inversión, y de que el capitalismo monopolista es cada vez más capaz de ocuparse de sus necesidades de inversión gracias a las reservas para depreciación.

También se puede argüir que con los gastos en *I* y *F*, que constituyen más de la tercera parte de la inversión en plantas y equipo, el movimiento de *I* y *F* por sí mismo constituye un gasto de inversión muy importante.[24] Esto sería así, incuestionablemente, si *I* y *F* fueran financiados con las utilidades brutas (depreciación más utilidades netas), de ser así estos gastos estarían sobre la misma base que la inversión en plantas y equipo. En la práctica de los negocios, sin embargo, los gastos de *I* y *F* son considerados como costos de producción y son recuperados a través de los ingresos por concepto de ventas, antes de calcular las utilidades brutas. Por lo tanto, es obvio que el movimiento de *I* y *F* no origine ningunas salidas para la inversión de las utilidades brutas.

Esto no quiere decir que los gastos de *I* y *F* sean realmente costos de producción. Obviamente no lo son. Desde un punto de vista social, constituyen una forma de utilización del excedente, digamos comparable a los gastos de educación. En un sentido formal, la mejor analogía que puede establecerse es con los costos de venta, cuyo análisis se hará en el capítulo siguiente. (En realidad, mucho de lo que se considera en la columna de *I* y *F* es poco más que una forma glorificada del arte de vender, de tal manera que la afinidad entre ambos es mucha, tanto sustancial como conceptualmente.)

[24] Si incluimos los gastos *I* y *F* como gastos totales de entidades no comerciales (Gobierno, universidades, fundaciones), de acuerdo con la National Science Foundation, ascendieron a 12 400 millones de dólares en 1959, algo así como 45 por ciento de los gastos en plantas y equipo en ese año. National Science Foundation, *Review of Data on Research and Development*, NSF 61-9, Washington, febrero de 1961, p. 1.

Por último, nuestra conclusión es que el progreso tecnológico no tiene más probabilidades que el crecimiento de la población de contribuir en forma importante a la resolución del problema de la absorción del excedente.

3) *Inversión extranjera.* Para la comprensión del estado del mundo actual —particularmente su división en zonas económicamente desarrolladas y zonas subdesarrolladas y la dialéctica de sus acciones recíprocas— hay pocos asuntos más importantes que la inversión extranjera. Sin embargo, por el momento, esta gama de problemas no nos concierne; estamos interesados en la inversión extranjera solamente como una salida para el excedente en busca de inversión, creado en el sector corporativo del sistema capitalista monopolista. Y a este respecto ni desempeña un papel importante, ni es de esperarse que lo haga. Realmente, con excepción de breves períodos de exportaciones de capital anormalmente altas de los países avanzados, la inversión extranjera debe verse como un método de bombear excedentes fuera de las áreas subdesarrolladas y no como un canal a través del cual el excedente se dirige a éstas.

El caso clásico es la Gran Bretaña en el apogeo de su poder imperial. Quizá sea cierto que antes de 1870, cuando la economía británica estaba aún en su fase competitiva, una red importante de exportación de capital haya tenido lugar —en este caso una salida del excedente producido dentro de la Gran Bretaña. Pero en los años transcurridos entre 1870 y la primera guerra mundial, el ingreso de la Gran Bretaña proveniente de las inversiones de ultramar excedió en mucho las exportaciones de capital. De acuerdo con las estimaciones hechas por Cairncross, en los años de 1870-1913 las exportaciones netas de capital llegaron a 2 400 millones de libras esterlinas, en tanto que el ingreso recibido de las inversiones extranjeras fue de 4 100 millones; por lo tanto, la exportación de capital fue de sólo tres quintas partes del ingreso recibido.[25] (Estas cifras por supuesto no incluyen las enormes sumas extraídas del imperio en forma de salarios y pensiones de la burocracia colonial.) Gracias a este tributo la Gran Bretaña pudo mantener la más grande clase ociosa del mundo y sostener una institución militar que desempeñó el papel de policía universal.

La experiencia norteamericana no ha sido en esencia diferente. En 1963, las corporaciones de Estados Unidos (casi todas las gigantes) tuvieron una inversión extranjera directa que llegaba a 40 000 millones de dólares. Pero una gran proporción de ésta, probablemente la mayor parte, se adquirió sin ninguna salida de capital de Estados Unidos. Cleona Lewis describe un ejemplo típico:

> En muchos casos los derechos de patente representan la mayor parte de la contribución de una compañía hacia el

[25] A. K. Cairncross, *Home and Foreign Investment, 1880-1913*, Cambridge, Inglaterra, 1953, p. 180.

> establecimiento de una subsidiaria o filial extranjera. De aquí que cuando fue fundada la Ford Motor Company de Canadá, por un canadiense, Gordon MacGregor, en 1904, un 51 por ciento del capital de participación pasó a la empresa de Detroit, a cambio de todos los derechos y procesos en perpetuidad de la Ford en Canadá, Nueva Zelandia, Australia, la India, Suráfrica y Malaya británica. Los años que siguieron fueron muy prósperos y aunque se pagaron altos dividendos la reinversión de utilidades también fue grande. En 1912 los dividendos en acciones aumentaron el capital social de la compañía de 125 000 a un millón de dólares; y en octubre de 1915 se votó por un 600 por ciento de dividendos en acciones. Al final de 1925 el capital de la compañía y sus superávit en el balance eran de 31 millones de dólares. Se calculó que para 1927 las compras de acciones habían aumentado la participación de la empresa al 85 por ciento. Entre tanto la empresa había pagado alrededor de 15 millones de dólares de dividendos en efectivo. Así que, en el costo para la economía americana de esta gran inversión en Canadá, parecían haber estado indicados los derechos de patente, más algo menos que la reinversión de dividendos recibidos.[26]

Aun en casos donde se exportan sumas considerables de capital, subsecuentemente se lleva a cabo una expansión, por lo general a través de la reinversión de utilidades; y la corriente de intereses y dividendos que regresa, sin mencionar las remesas disfrazadas en forma de pagos por servicios y otros pronto devuelve con creces la inversión original y aun continúa vertiendo capital en los cofres de la casa matriz en Estados Unidos. Por lo tanto no es sorprendente que, mientras el capital sale del país cada año, el flujo de rendimientos por concepto de ingresos de inversión es invariablemente mayor. Las dos series que pueden integrarse con estadísticas oficiales para los años de 1950 y siguientes, se muestran en el cuadro 2.

Al interpretar estas cifras —debe recordarse que no incluyen honorarios de administración, regalías y diversas formas ocultas de pagos[27] es importante tener en mente que de acuerdo con las mismas fuentes la inversión total extranjera directa se expandió de 11 800 millones de dólares

[26] Cleona Lewis, *America's Stake in International Investment*, Washington, 1938, pp. 300-301.

[27] "Además de lo recibido en forma de dividendos, intereses y utilidades de las sucursales, las empresas centrales están recibiendo de sus afiliadas cantidades considerables en pago por servicios empresariales de diversas clases o por el uso de patentes, derechos, y propiedad intangible similar. En 1961 esta fuente iba aproximándose a 4 000 millones de dólares anuales y continuaba en ascenso más rápidamente que las cantidades bajo el rubro de 'ingresos'." Samuel Pizer y Frederick Cutler, "Expansion in U. S. Investments Abroad", *Survey of Current Business*, agosto de 1962, p. 24. Por supuesto, no hay datos sobre las cantidades extraídas de subsidiarias extranjeras por conceptos tales como facturas falsas, precios manipulados de importaciones y de exportaciones a la empresa central, etcétera.

en 1950 a 40 600 millones en 1963, un incremento de 28 800 millones. De aquí que parezca que las corporaciones norteamericanas durante este período pudieron dar entrada a 12 000 millones más de lo que mandaron al exterior como capital, mientras que en el mismo tiempo ampliaron sus títulos extranjeros (a través de reinversiones de utilidades obtenidas en el extranjero, empréstitos de bancos e inversionistas extranjeros, etc.) en 28 800 millones de dólares.

CUADRO 2

Corriente de inversión e ingreso, 1950-1963
(millones de dólares)

	Corriente de capital de inversión neta directa	*Ingreso para inversión directa*
1950	621	1 294
1951	528	1 492
1952	850	1 419
1953	722	1 442
1954	664	1 725
1955	779	1 975
1956	1 859	2 120
1957	2 058	2 313
1958	1 094	2 198
1959	1 372	2 206
1960	1 694	2 355
1961	1 599	2 768
1962	1 654	3 050
1963	1 888	3 059
Total	*17 382*	*29 416*

FUENTES: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Survey of Current Business*, noviembre de 1954; de ahí en adelante el artículo anual se publica en agosto de cada año.

Solamente se puede llegar a la conclusión de que la inversión extranjera, lejos de ser una salida para los excedentes creados interiormente, es un instrumento muy eficiente de transferencia de los excedentes creados en el extranjero para el país inversionista. Bajo estas circunstancias, es por supuesto obvio que la inversión extranjera agrava, en vez de aliviar, el problema de absorción de excedentes.

5

Por más vueltas que se le den, no hay forma de evitar la conclusión de que el capitalismo monopolista es un sistema contradictorio en sí mismo. Tiende a crear aún más excedentes, y sin embargo es incapaz de pro-

porcionar al consumo y a la inversión las salidas necesarias para la absorción de los crecientes excedentes y por lo tanto para el funcionamiento uniforme del sistema. Como el excedente que no se pueda absorber no será producido, la consecuencia es que el estado *normal* de la economía capitalista monopolista es el estancamiento. Con una existencia dada de capital y una estructura de costos y precios determinada, la tasa de operación del sistema no puede ascender por encima del punto en el cual la cantidad de excedente producido puede encontrar las salidas necesarias. Y esto significa un crónico subaprovechamiento de recursos humanos y materiales disponibles. O, para ponerlo en otros términos, el sistema debe operar hasta un punto suficientemente bajo en su escala de rentabilidad para que no genere más excedentes de los que puedan ser absorbidos. Como la tabla de rentabilidad es siempre ascendente, hay una correspondiente corriente descendente en la tasa de operación de "equilibrio". Si se dejara a sí misma, es decir, en ausencia de fuerzas contrarias, que no son parte de lo que puede llamarse "lógica elemental" del sistema, el capitalismo monopolista se hundiría cada vez más en un pantano de depresión crónica.

Existen fuerzas contrarias. Si no fuera así, el sistema habría caído por su propio peso desde hace mucho tiempo. Por lo tanto, la comprensión de la naturaleza y consecuencias de estas fuerzas contrarias se vuelve un asunto de gran importancia; los tres capítulos siguientes los dedicamos a este tema. Aquí nos limitamos a hacer algunas observaciones.

El carácter contradictorio del capitalismo monopolista —su incapacidad crónica de absorber tantos excedentes como es capaz de producir— impresiona por sí mismo al ciudadano común de un modo característico. Para él, el problema económico parece ser el opuesto de lo que al respecto dicen los libros de texto: no la mejor manera de utilizar los recursos escasos, sino cómo deshacerse del producto de los recursos superabundantes. Y esto es cierto independientemente de su riqueza o su posición en la sociedad. Si es un trabajador, el hecho omnipresente del desempleo le enseña que la oferta de trabajo siempre es mayor que la demanda; si es un campesino, lucha para mantenerse a flote en el mar de los excedentes. Si es un hombre de negocios, sus ventas caen persistentemente por debajo de lo que podría producir con utilidad. Siempre demasiado, nunca muy poco.

Este estado de cosas es peculiar del capitalismo monopolista. La sola noción de producir "demasiado" habría sido increíble en cualquier forma de sociedad precapitalista; y aun en la etapa competitiva del capitalismo, esto se describió como un desajuste temporal, no como una condición permanente. En una sociedad socialista racionalmente ordenada, independientemente de que pueda estar ricamente dotada de recursos naturales, tecnología y destreza humana, "producir demasiado" solamente podría ser una señal bien recibida de que debía haber un cambio en el sentido de "producir muy poco". Solamente bajo el capitalismo monopolista "producir demasiado" aparece como un problema agudo que afecta a todos en todo momento.

De aquí se originan toda una serie de actitudes e intereses de importancia decisiva para el carácter y funcionamiento de la sociedad capitalista monopolista. Por otra parte, hay un obstinado espíritu de restricciones que invade la estructura institucional.[28] La posición comodina de los sindicatos y la política de sacrificar a los cerdos recién nacidos de Henry Wallace son sólo los ejemplos más notorios de prácticas comunes en la economía y en el gobierno: la reacción más primitiva frente a un exceso de oferta es simplemente la de reducirla. Durante los treinta, cuando la "producción excesiva" alcanzó dimensiones de desastre universal, el restriccionismo primitivo alcanzó, gracias a la National Industrial Recovery Act y a la National Recovery Administration, el rango y la ratificación de la política nacional oficial.

Pero la reducción como un remedio para la "producción excesiva", aun cuando resulta provechosa para grupos o para individuos en particular, solamente agrava la situación general. Después surgen una serie de actitudes y políticas secundarias más sofisticadas; tentativa y lentamente al principio, aumentan en determinación e impulso a medida que el capitalismo monopolista se desarrolla. Su hipótesis se deriva del simple hecho de que el anverso de "producir demasiado" del lado de la oferta es "producir muy poco" del lado de la demanda; en lugar de reducir la oferta se tiende a estimular la demanda.

El estímulo de la demanda —la creación y ampliación de mercados— se vuelve de este modo el *Leitmotiv* de políticas económicas de empresas y gobierno bajo el capitalismo monopolista. Pero esta proposición, cierta como es, puede fácilmente conducir a conclusiones erróneas. Hay muchas maneras concebibles de estimular la demanda. Por ejemplo, si una sociedad socialista encuentra que mediante algún error de planeación se produjeron más bienes de consumo de los que se pudieron vender, dada la estructura de precios e ingresos existentes, el remedio más simple y directo sería claramente reducir los precios.[29] Esto reduciría la cantidad de excedentes a disposición de las autoridades de planificación y, correspondientemente, subiría el poder de compra de los consumidores. La amenaza de exceso de oferta podría rápidamente y sin sufrimientos ser evitada: todos quedarían mejor y ninguno quedaría peor. Tal forma de actuar obviamente no es factible en la sociedad capitalista monopolista, en la cual la determinación de los precios es prerrogativa celosamente vigilada por las empresas o corporaciones gigantes. Cada una toma sus propias decisiones con miras a maximizar sus propias ganancias privadas. Con excepción de períodos cortos en que hay una guerra generalizada, cuando las presiones inflacionarias amenazan todo el edificio económico y social, no hay un organismo encargado de controlar los precios. Además, cada intento de mantener o de establecer tal organismo en tiempos de paz ha acabado siendo un fracaso ignominioso (es testigo el fiasco del control de precios después de la segunda guerra mundial) o la legaliza-

[28] Esto es lo que los franceses, con una lógica en cierta forma atenuada, llaman maltusianismo.

[29] Véase Kalecki, *Theory of Economic Dynamics*, pp. 62-63.

ción, apenas disfrazada, de las prácticas monopolistas en industrias "reglamentadas". El hecho real es que el proceso del establecimiento de precios está controlado por los más poderosos intereses creados en la sociedad capitalista monopolista. Para imaginarse que pudiera estar regulada en interés del público habría que olvidarse de las propias características que hacen de la sociedad lo que es.

Si es imposible, dentro del marco del capitalismo monopolista, estimular la demanda a través de la reducción de precios, no puede decirse lo mismo acerca de otros métodos posibles. Tomemos por ejemplo la publicidad y otras formas relacionadas con el arte de vender, que serán analizadas ampliamente en el capítulo siguiente. Toda corporación gigante es dirigida por la lógica de su posición a dedicar cada vez más atención y medios al esfuerzo de las ventas. Y la sociedad capitalista monopolista como un todo tiene todo el interés en promover, más que en restringir y controlar, este método de crear nuevos mercados y ampliar los que ya existen.

Al igual que la reducción de precios y el arte de vender, otras formas de estimular la demanda son o no compatibles con el patrón de intereses, la estructura del poder, la trama ideológica que constituyen la esencia de la sociedad capitalista monopolista. Las que sean compatibles serán alentadas y fomentadas; las que sean incompatibles serán ignoradas o prohibidas. El problema para el capitalismo monopolista no es si estimula o no la demanda. Debe hacerlo, so pena de muerte.

El problema es cómo estimular la demanda. Y aquí, como trataremos de mostrarlo, el sistema tiene su propio mecanismo selectivo, el cual tiene consecuencias de mayor alcance para cada aspecto de la vida en la sociedad capitalista monopolista.

V

LA ABSORCIÓN DE EXCEDENTES: LAS CAMPAÑAS DE VENTAS

1

Al analizar la utilización del excedente económico de la sociedad —la diferencia entre la producción social total y los costos de producción socialmente necesarios para producirlo— la teoría económica tradicionalmente ha concentrado la atención en el consumo de los capitalistas y la inversión privada, tema que se trató en el capítulo precedente. No es que hayan ignorado completamente otras formas de utilización. El Estado y la Iglesia siempre han sido reconocidos como consumidores asociados de excedentes, y tanto los economistas clásicos como Marx consideraron que además de los funcionarios y del clero había una categoría importante de trabajadores "improductivos" representados por los sirvientes domésticos, cuyos ingresos en gran parte provenían de capitalistas y terratenientes. Marx, además, añadió los cargos sobre los excedentes a los que llamó gastos de circulación.

> La ley general es que *todos los gastos de circulación que surjan sólo de cambios en la forma no agregan ningún valor a las mercancías.* Son únicamente gastos necesarios para la realización de valor, o para su conversión de una forma en otra. El capital invertido en estos gastos (incluyendo el trabajo empleado por éstos) pertenece a los gastos improductivos de la producción capitalista. Deben formarse por la producción excedente y son, desde el punto de vista de toda la clase capitalista, una deducción de la plusvalía o del producto de la plusvalía.[1]

En principio no ha habido ninguna objeción acerca de la existencia de otras formas de utilización de los excedentes que no sean el consumo y la acumulación capitalista. Sin embargo, estas formas alternativas se han considerado por lo general como un asunto de interés secundario.

Se pensó que implicaban una redistribución de los gastos de consumo de la clase capitalista o que reducían de alguna manera la tasa de acumulación, pero nunca que fueran un factor determinante de la forma en que opera el sistema económico y el carácter de la sociedad que descansa sobre esta base económica.

Es fácil comprender por qué prevalecieron estas opiniones bajo el

[1] *El capital*, vol. 2, cap. 6, sec. 3.

capitalismo competitivo. La burguesía dominante de los siglos dieciocho y diecinueve estaba interesada en reducir a un mínimo los impuestos y tributos, con el resultado de que la proporción de los excedentes consumidos por la Iglesia y el Estado fue mucho menor de lo que había sido en tiempos feudales y pudo pensarse, con razón, que continuaría declinando a medida que la sociedad capitalista se volviera más rica. Igualmente los gastos de circulación se redujeron considerablemente en comparación con el período mercantilista cuando el capital mercantil aún tenía supremacía sobre el capital industrial; y esto también parecía mostrar un futuro en el cual el consumo y la acumulación capitalista se apropiarían cada vez más el producto excedente de la sociedad.

Malthus y Ricardo discutieron seriamente sobre si estos dos medios de utilización serían suficientes para absorber todos los excedentes que la economía fuera capaz de producir; este tema apareció por primera vez en la literatura económica y dominó los escritos de Sismondi y de una larga serie de heréticos partidarios del "subconsumo". El tema aparece también, aunque ocupa un lugar muy secundario, en los escritos de Marx y sus seguidores. Lo que evitó que tanto Marx como los clásicos se interesaran más en el problema de lo adecuado de las formas de absorción de excedentes fue tal vez su profunda convicción de que el dilema central del capitalismo se resumía en lo que Marx llamó "la tendencia descendente de la tasa de utilidad". Visto desde este ángulo, las barreras a la expansión capitalista parecieron descansar más en una escasez de excedentes para mantener el impulso de la acumulación que en la ineficacia de las medidas características de utilización de excedentes. Y por supuesto de acuerdo con las teorías de los economistas neoclásicos, concentrados como estaban en los mecanismos de equilibrio del mercado, todo el problema de las tendencias del capitalismo a largo plazo prácticamente se perdió de vista durante medio siglo o más.

Cuando pasamos del análisis de un sistema competitivo al de un sistema monopolista, se hace necesario un cambio radical en el pensamiento. Con la ley de excedentes crecientes que remplazó a la ley de los rendimientos decrecientes de la tasa de utilidades, y con sus formas normales de utilización de excedentes, manifiestamente incapaces de absorber un excedente creciente, la cuestión de otras medidas de utilización de excedentes adquiere importancia definitiva. Para el sistema es asunto de vida o muerte que deban estar allí en volumen grande y creciente. A medida que crecen en relación con el consumo capitalista y la acumulación, dominan cada vez más la composición del producto social, la tasa de crecimiento económico y la calidad de la misma.

A una de estas formas alternas de utilización la llamamos campaña de ventas. Conceptualmente, es idéntica a los gastos de circulación de Marx, pero en la época del capitalismo monopolista, ha venido a desempeñar un papel, tanto cuantitativa como cualitativamente, de alcances mucho mayores de los que Marx jamás soñó.

2

La lucha por las ventas apareció mucho antes que la última fase monopolista del capitalismo. Casi no hay ningún fenómeno en el mundo económico y social que aparezca sin previo aviso, como un *deus ex machina*. Es usual que las tendencias hagan una aparición tentativa y permanezcan débiles e insignificantes por un período más o menos largo. Algunas nunca pasan de ser pequeños vástagos, y son dominadas y atenuadas por procesos compensatorios. Otros se desarrollan y llegan a ser árboles frondosos que al final se convierten en características prominentes del paisaje social.[2] Así que la lucha por las ventas es mucho más vieja que el capitalismo como orden económico y social. Aparece en diversas formas en la Antigüedad, se vuelve muy pronunciada en la Edad Media y aumenta en extensión e intensidad en la época capitalista. Sombart ha descrito sucintamente:

> Estimular el interés, inspirar confianza, despertar el impulso de comprar —éste es el clímax del esfuerzo del comerciante afortunado. No importan los métodos que use para lograrlo. Basta con que esto se logre por medio de la coacción interna más bien que externa, que los otros grupos intervengan en el negocio para sus transacciones, no contra su voluntad, sino por resolución propia. La sugestión puede ser el objetivo del comerciante. Hay muchos medios de coacción interna.[3]

Aunque pudo haber habido en los primeros tiempos un amplio y abigarrado arsenal de estos "medios de coacción interna", no es sino bajo el capitalismo monopolista en su etapa más avanzada en los actuales Estados Unidos cuando éstos han alcanzado dimensiones gigantescas. Esta expansión ha afectado profundamente el papel que tienen las campañas de ventas en el sistema capitalista en su conjunto; de ser una característica relativamente sin importancia, ha avanzado a la posición de uno de sus centros nerviosos decisivos. En su impacto sobre la economía es superado solamente por el militarismo. En todos los otros aspectos de la existencia social nada supera su influencia penetrante.

El tremendo crecimiento de este fenómeno y la espectacular intensificación de su preponderancia emana de que ha sufrido un cambio cualitativo de largo alcance. La competencia de los precios se ha abandonado como una forma de atraer a la clientela, y ha dado paso a nuevas formas de promoción de ventas: la publicidad, la variación en la presentación y empaque de los productos la "obsolescencia planificada", los cambios de modelos, los planes de ventas a crédito y otros.

[2] La habilidad para distinguir entre uno y otro es lo que constituye la diferencia esencial entre la comprensión del proceso histórico y la acumulación empírica de los "hechos" históricos.

[3] *Der Bourgeois: Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen*, Munich y Leipzig, 1913, p. 74.

3

En un sistema económico en el que la competencia es feroz e implacable y en la cual la escasez de rivales rige la reducción de precios, la publicidad se convierte, cada vez en mayor grado, en el arma principal de la lucha competitiva. Los propósitos comerciales inmediatos y los efectos de la publicidad han sido analizados profundamente en la literatura económica y se han aceptado de muy buena gana. Bajo condiciones de competencia atomista cuando una industria comprende a una multitud de vendedores, ofreciendo cada uno sólo una pequeña fracción de una producción homogénea, hay poco lugar para la publicidad de la empresa individual. Ésta puede vender al precio de mercado cualquier cantidad que produzca; si aumenta su producción, una pequeña reducción de precio le permitirá vender el incremento, y hasta un pequeño aumento en el precio la sacaría de los negocios, incitando a los compradores a buscar a sus competidores que siguen ofreciendo un producto idéntico a un precio inalterado. Seguramente aun bajo tales circunstancias puede haber todavía publicidad por parte de asociaciones de productores que impulse a los consumidores a aumentar sus compras de algún producto genérico. Pero los recursos de esta clase ("Beba más whiskey" o "Fume más cigarrillos") nunca han desempeñado un papel de importancia en la historia de la publicidad.

La situación es muy diferente cuando el número de vendedores es pequeño y cada uno representa una gran proporción de los productos y las ventas de una industria. Tales empresas relativamente grandes están en posición de ejercer una poderosa influencia sobre el mercado para su producción, mediante el establecimiento y mantenimiento de una diferencia marcada entre sus productos y los de sus competidores. Esta diferenciación se busca principalmente por medio de la publicidad, marcas de fábrica, nombres de fábrica, envolturas características, y variaciones de producto; si tiene éxito, esto conduce a una condición en la cual los productos diferenciados dejan de servir, en opinión del consumidor, como sustitutos uno del otro. Cuanto más se insiste en la diferenciación del producto, más cerca está el vendedor del producto diferenciado de la posición monopolista. Y cuanto más atraído se sienta el público a esta marca en particular, menos elástica se vuelve la demanda con la que tiene que contar y más capaz será de elevar el precio sin sufrir una pérdida proporcional de ingresos.

Todo esto se aplica en primer lugar a los bienes de consumo, pero es de creciente y considerable importancia en el campo de los bienes de producción. Basta ver cualquiera de las innumerables revistas generales y especializadas, editadas para hombres de negocios, para convencerse de que aun los compradores bien informados y técnicamente competentes no se muestran impermeables a la atracción de la publicidad.

Así como la publicidad y las políticas relacionadas con ésta pueden crear una atracción en los compradores respecto de un producto dado, también es posible crear una demanda por uno nuevo, o aparentemente nuevo. Según palabras de E. H. Chamberlin en su obra que abre brecha en este tema:

> La publicidad afecta a la demanda... alterando las propias necesidades. La diferencia entre esto y la alteración de los canales a través de los cuales se satisfacen las necesidades existentes, aunque oscurecidas en su aplicación práctica por el hecho de que ambas con frecuencia están mezcladas, analíticamente está perfectamente clara. Una publicidad que simplemente exhiba el nombre de una marca o de un fabricante en particular quizá no diga nada; sin embargo, si este nombre se hace más familiar a los compradores, éstos se sienten impulsados a pedirlo de preferencia a las marcas de fábrica que no están anunciadas o no son conocidas. En forma similar los métodos de ventas que se dirigen a las suceptibilidades de los compradores, que emplean leyes psicológicas con las que no está familiarizado y por lo tanto contra las cuales no se puede defender, las que lo aterrorizan, o lo halagan o desarman, todos éstos no tienen nada que ver con su conocimiento. No son informativos, son manipulantes. Crean nuevos esquemas de necesidades cambiando el orden de sus motivos.[4]

Y obviamente, cuanto más intensas sean las necesidades nuevamente creadas, más alto puede ser el precio de los productos y más altos los beneficios de la empresa que satisfacen estas necesidades. Por consiguiente, como lo ha hecho notar Scitovsky, "el alza secular en los gastos de publicidad es un signo del alza secular en los márgenes de utilidades y una baja de la competencia de precios".[5]

4

Tan ambiguas como frecuentemente son las series cronológicas estadísticas en el campo del desarrollo económico, el hecho de que los gastos de publicidad en la economía norteamericana hayan experimentado una verdadera alza secular espectacular es incuestionable. Hace un siglo, antes de la ola de las concentraciones y los consorcios monopolistas que anunció al capitalismo en su fase monopolista, la publicidad desempeñó una parte muy pequeña en el proceso de distribución de los productos y en la influencia de las actitudes y hábitos del consumidor. La publicidad en aquella etapa la llevaban a cabo principalmente los minoristas, y aun éstos no trataron de hacer propaganda por marcas características o por artículo con etiqueta. Los fabricantes mismos no habían empezado a

[4] *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Massachusetts, 1931, p. 119.
[5] Tibor Scitovsky, *Welfare and Competition*, p. 401, n.

explotar la publicidad como una forma de asegurar las demandas esenciales del consumidor por sus productos. Sin embargo, en la década de 1890, tanto el volumen como el tono de la publicidad cambiaron. Los gastos en publicidad en 1890 ascendieron a 360 millones de dólares, alrededor de siete veces más que en 1867. En 1929 esta cifra se había multiplicado aproximadamente diez veces, alcanzando 3 426 millones de dólares.[6]

Así que, a medida que el capitalismo monopolista alcanzó la madurez, la publicidad entró en la "etapa de la persuasión, diferente de la proclama o la reputación".[7] Esta nueva fase en el trabajo del publicista fue descrita ampliamente ya en 1905 en *Printer's Ink:*

> Ésta es una edad de oro en las marcas de fábrica —una época en la que casi cualquier fabricante de un producto que valga la pena puede determinar los límites de una demanda que no sólo aumentará con los años más de lo que nunca antes se haya visto, sino que se convertirá en cierto grado en un monopolio... En todas partes... hay oportunidades de tomar la delantera en la publicidad: remplazar docenas de mezclas de telas desconocidas, irreconocibles, una prenda de vestir indispensable, un alimento con una marca de fábrica común, respaldado por la publicidad nacional que en sí misma ha llegado a ser una garantía de valor para el público.[8]

De acuerdo con esto, los negocios de publicidad han crecido astronómicamente, siendo promovidos su expansión y éxito continuamente con la creciente monopolización de la economía y por la eficacia de los medios puestos a su servicio, especialmente la radio, y ahora, sobre todo, la televisión. Los gastos totales en publicidad ascendieron a 10 300 millones de dólares en 1957 y a más de 12 000 millones en 1962.[9] Junto con los gastos en estudios de mercados, relaciones públicas, diseño comercial y servicios similares realizados por agencias de publicidad y otras firmas especializadas, la cifra probablemente exceda ahora de 20 000 millones. Y esto no incluye los costos de estudios de mercados, trabajo de publicidad, diseños, etc., realizados por las propias empresas productoras.

Este derramamiento fantástico de recursos no refleja una irracionalidad frívola por parte de las administraciones de las corporaciones o una peculiar predilección del pueblo norteamericano por los anuncios comerciales con música, carteles llamativos, revistas y periódicos inundados de propaganda. Lo que en realidad ha sucedido es que la publicidad se ha convertido en un instrumento indispensable para un gran sector de negocios corporativos. Empleada en forma competitiva, se ha vuelto una

[6] *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, Washington, 1960, p. 526.
[7] E. S. Turner, *The Shocking History of Advertising*, Nueva York, 1953, p. 36.
[8] Citado en *People of Plenty*, de David M. Potter, Chicago, 1954, pp. 170-171.
[9] *Statistical Abstract of the United States: 1963*, Washington, p. 846.

parte integral de la política de utilidades máximas de las empresas y sirve al mismo tiempo como un muro formidable de protección para las posiciones monopolistas. Aunque al principio la publicidad pareció a las administraciones de las empresas como un costo deplorable que debía mantenerse tan bajo como fuera posible, rápidamente se transformó en lo que una agencia de publicidad correctamente ha llamado "una necesidad de supervivencia" para muchas empresas corporativas.[10]

5

Como se mencionó anteriormente, el fenómeno de la publicidad no ha escapado a la atención de la economía académica. Ya Alfred Marshall hizo la distinción entre publicidad "constructiva" y "combativa", refiriéndose a la última como destinada "a llamar la atención de la gente hacia las oportunidades de vender o comprar aquello que ellos mismos estarían dispuestos a aprovechar", y condenó la última por ser principalmente instrumento de persuasión y manipulación.[11] Pigou más tarde fue aún más lejos al sugerir que "el mal puede ser atacado por el Estado a través de la tributación, o prohibiendo la publicidad competitiva, si éstas se pudieran distinguir de la publicidad que no es estrictamente competitiva".[12] Y este método de tratar la materia separando los aspectos "buenos" de los "malos" de la publicidad, defendiendo al uno y polemizando en contra del otro, ha dominado la mayor parte de los escritos subsecuentes de economistas profesionales; se ha vuelto en realidad una característica de una rama prominente de la economía, la llamada economía del bienestar.

Los trabajos de estos economistas, y más aún las voluminosas publicaciones de un gran número de comentaristas sobre problemas sociales que ha adoptado un enfoque similar, han contribuido en forma importante a nuestro conocimiento sobre la publicidad. Con esta información a la mano, difícilmente puede pretenderse que la publicidad realice, de manera significativa, lo que Pigou consideró una función "constructiva", o lleve a lo que otros economistas han llamado "un mercado mejor informado y más perfecto". Ciertamente, pocos pondrían en duda hoy la

[10] Un caso extremo de este principio de "necesidad de sobrevivir" se presenta en el propietario de una droga llamada Contact, recientemente lanzada al mercado por una de las más grandes empresas farmacéuticas. El presupuesto para publicidad de este producto se estima en la "sorprendente cantidad de 13 millones de dólares, gastados en una de las campañas probablemente más elaboradas de un producto farmacéutico. La mayor parte de la campaña se hace por televisión". A cambio de esta erogación se dice que "la firma farmacéutica está obteniendo 16 millones de dólares por ventas en las farmacias, en precios al mayoreo". (*New York Times*, 9 de enero de 1964.) Dejando un margen de utilidades bastante bueno, que por supuesto se suma a las ventas, así como al costo de producción, es evidente que el costo de producción difícilmente puede ser más de una mínima proporción siquiera del precio al mayoreo. Y cuando se suma el margen de los detallistas, la fracción del precio para consumidor debe ser virtualmente invisible.
[11] *Industry and Trade*, Londres, 1920, p. 305.
[12] *Economics of Welfare*, 4ª ed., Londres, 1938, p. 199.

declaración de Louis Cheskin, experto veterano en mercadotecnia, de que, "debido a que los consumidores saben poco de la mayoría de los productos, buscan etiquetas, marcas de fábrica y nombres de fábricas", o su observación de que "un producto superior significa que es superior a los ojos de los consumidores. No necesariamente significa que sea superior en términos de valor objetivo o de acuerdo con las normas de laboratorio". En otras palabras, las preferencias del consumidor no están creadas porque se le haya colocado ante una selección de productos genuinamente diferentes, sino más bien por el empleo de técnicas de sugerencias y "lavados de cerebro": esto también se ha vuelto un asunto de conocimiento general. Citando a Cheskin nuevamente: "estudios que se han llevado a cabo en los últimos doce años muestran concluyentemente que los individuos son influidos por la publicidad sin darse cuenta de dicha influencia. Un individuo es motivado a comprar algo por un anuncio, pero con frecuencia no sabe qué fue lo que lo motivó".[13] Son igualmente convincentes los numerosos estudios que muestran que la publicidad induce al consumidor a pagar precios marcadamente idénticos que no están respaldados por técnicas de publicidad adecuadas.[14]

Finalmente, el argumento algunas veces esgrimido en favor de la publicidad, en el sentido de que proporciona los medios que hacen posible la presentación de programas musicales y literarios de alta calidad, es como decir que es bueno quemar la casa para asar el puerco. No se trata solamente de la seria objeción respecto a la calidad artística de los programas que se ofrecen por los medios de comunicación masivos y que sirven directa o indirectamente como vehículos de publicidad; está fuera de discusión que todos éstos podrían proporcionarse a los consumidores a un costo incomparablemente más bajo del que se ven forzados a pagar a través de la publicidad comercial.

6

El razonamiento que busca el lado "bueno" y el lado "malo" de la publicidad ha llevado a la economía tradicional del bienestar a la casi unánime condenación de ésta, ya que implica un desperdicio masivo de recursos, una continua sangría del ingreso de los consumidores y la destrucción sistemática de su libertad de elección entre alternativas auténticas.[15] Sin embargo, esta apreciación ha fallado consecuentemente al no

[13] Louis Cheskin, *Why People Buy*, Nueva York, 1959, pp. 54, 61, 64. Claro que difícilmente puede justificarse la condena de la llamada publicidad subconsciente por ser particularmente detestable, ya que toda publicidad es en esencia subconsciente.

[14] Más adelante examinamos la función de la publicidad que se relaciona, aunque esté separada, con el fraude de que frecuentemente es objeto el consumidor, bien haciendo que le guste lo que compra, independientemente del precio y calidad, o induciéndole a comprar un producto que difiere sustancialmente de su descripción anunciada.

[15] Esto no se aplica a la "nueva" economía del bienestar que refleja tal vez más que ningún otro campo de la economía el eclipse de la razón en el pensamiento burgués en la era del capitalismo monopolista. Tomando como punto de partida "la preferencia

abarcar los dos problemas verdaderamente más importantes. Uno es que no puede considerarse la publicidad en general, en términos absolutos, como un temor indeseable del sistema económico que podría extirparse simplemente si "nos" decidiéramos sólo a deshacernos de ella. Los mismos vástagos del capitalismo monopolista, el inevitable subproducto del descenso de la competencia de precios, la publicidad, constituye una parte integral del sistema tanto como la misma corporación gigante. Como observó Pigou en forma fortuita —sin ahondar en el tema— "se podría suprimir completamente si se destruyeran las condiciones de competencia monopolista".[16] Pero, obviamente, vencer el capitalismo —porque eso significaría realmente la destrucción de la competencia monopolista— no ha estado dentro de la esfera de la economía del bienestar, cuya tarea es eliminar, o más bien mitigar, los resultados más calamitosos del capitalismo, con objeto de fortificar el mismo sistema que necesariamente produce y reproduce estos efectos calamitosos.

La segunda y tal vez la mayor debilidad del enfoque de la economía del bienestar con respecto a la publicidad se deriva de la suposición explícita o implícita del empleo completo de recursos, que es la base de todo su razonamiento. Partiendo de la Ley de Say, la publicidad y todas las campañas de ventas en general se consideran como generadoras de ciertas "distorsiones" en la economía. Por una parte, puesto que se está de acuerdo en que los costos de publicidad y de ventas inciden sobre el consumidor,[17] se sostiene que la proliferación de la publicidad causa una redistribución del ingreso: el ingreso de los consumidores se reduce, mientras que el de los publicistas y de los medios publicitarios aumenta en la misma cantidad. Más aún, como es reconocido que la publicidad desvía las compras de los consumidores de un artículo a otro, es causa de que tome decisiones respecto de sus compras sobre bases irracionales, y les induce a gastar parte de su ingreso en productos inútiles o adulterados; se le culpa de falsear el resultado de la libre elección de los consumidores y por lo tanto de interferir en el logro de la máxima satisfacción de los consumidores. Pero dentro de este cuadro de referencia, no

manifiesta" del consumidor, esta doctrina en boga se abstiene de expresar cualquier "juicio de validez". De aquí que uno de sus paladines más prominentes, Paul A. Samuelson, se lava las manos en lo relativo a este asunto: "Los defensores de la publicidad reclaman muchas ventajas económicas para ésta. Puede llevar al público información útil; crea mercados de producción en masa; y como coproducto de los gastos de publicidad tenemos una prensa privada, una selección de varios programas de radio y televisión, y voluminosas revistas. Así continúa el argumento. Por otra parte, se sostiene que gran parte de la publicidad se autoinvalida y agrega poco a la información veraz del consumidor; que por cada minuto de música sinfónica hay media hora de melodrama. La situación sería mucho más debatible si no fuera por el sorprendente hecho, descubierto por la encuesta Gallup, de que mucha gente parece gustar de la publicidad. No creen todo lo que escuchan, pero no pueden evitar el recordarlo de todas maneras". *Economics*, 5ª ed., Nueva York, 1961, p. 138.

[16] *Economics of Welfare*, p. 199.

[17] "En última instancia, estos costos que recaen sobre el consumidor deben ser considerados como costos de venta —costos que *alteran* sus demandas, más bien que como costos de producción— costos que las satisfacen." Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, p. 123.

se considera que la publicidad altere el volumen total de compras de los consumidores y por lo tanto apenas si llama la atención en un análisis de los principios fundamentales del sistema capitalista como un todo.

Esta manera de referirse a la publicidad sistemáticamente oscurece su función central y todo lo relacionado con ésta en la economía del capitalismo monopolista, función que se comprende más claramente por los hombres de negocios y por los analistas que estudian las realidades de la economía norteamericana. De aquí que el departamento de economía de McGraw-Hill escriba: "Definida ampliamente, como debe serlo, incluye toda la gama de operaciones de mercado desde el diseño del producto, pasando por el establecimiento de precios y de propaganda, hasta tocar el timbre en las casas y la venta final; la venta o el mercado no sólo es símbolo de una sociedad libre, sino es una necesidad fundamental en constante crecimiento, una necesidad en juego en nuestra peculiar sociedad libre" [18] Y el predicamento en que se colocaría a "nuestra peculiar sociedad libre", en ausencia de toda esta gama de operaciones de mercado, está bosquejado en las sombrías palabras de un prominente banquero inversionista de Nueva York: "La ropa se compraría por su valor de uso; los alimentos se comprarían sobre la base de la economía y de su valor nutritivo; los automóviles perderían su carácter de indispensables y quedarían en poder de los mismos dueños durante los 10 o 15 años de vida útil; las casas se construirían y mantendrían de acuerdo con sus características de albergue, sin tomar en cuenta estilo o vecindario. ¿Y qué sucedería a un mercado que depende de nuevos modelos, nuevos estilos, nuevas ideas?" [19]

Éste es en verdad el meollo del asunto. ¿Qué sucedería a un mercado continuamente plagado de insuficiente demanda? ¿Y qué pasaría con un sistema económico que sufriera de subconsumo, subinversión y subocupación crónicos? Porque la importancia económica de la publicidad radica no sólo en el hecho de que provoca una redistribución de los gastos del consumidor entre diferentes mercancías, sino en sus efectos sobre la magnitud de la demanda efectiva agregada y por lo tanto en el nivel de ingreso y ocupación. Esto ya lo han comprendido los profesores de mercadotecnia y publicidad, así como los periodistas dedicados a los negocios, pero con algunas excepciones ha sido ignorado por los teóricos de la economía.[20]

Este descuido se debe al no reconocimiento de que el capitalismo

[18] Dexter M. Keezer y asociados, *New Forces in American Business*, p. 90.

[19] Paul Mazur, *The Standards We Raise*, Nueva York, 1953, p. 32. No parece que al Sr. Mazur se le haya ocurrido que en la selección de ropa y alimentos pudieran tener algún papel las consideraciones estéticas y los gustos; que las casas se pudieran construir y construirse bien, sin tomar en cuenta el "estilo" impuesto por Madison Avenue, sino con relación al arte arquitectónico; que los vecindarios no podrían ser "exclusivos" ni "restringidos", ni tristes vías y barrios bajos, sino partes de zonas residenciales bien planificadas, tomando en cuenta la ubicación natural, la proximidad a los centros de trabajo, los parques, los campos de juego y las facilidades de transporte.

[20] La excepción más notable de que tenemos conocimiento, y tal vez la primera, fue K. W. Rothschild. Véase su trabajo, desgraciadamente poco conocido, "A Note on Advertising", *Economic Journal*, abril de 1942.

monopolista se caracteriza por una tendencia al estancamiento crónico, así como a la compleja naturaleza de la forma en que funciona la publicidad para neutralizarlo. Porque mientras que es esencial comprender que todo el esfuerzo de la publicidad constituye un modo de utilización del excedente económico, el tratamiento que se le da en la contabilidad comercial tiende a oscurecer este punto básico. La dificultad nace del hecho de que los gastos de publicidad, siendo contabilizados como costos, aparecen bajo la misma denominación que los costos de producción y por supuesto no entran en las utilidades. Sin embargo, como no están expresamente relacionados con los costos de producción y distribución necesarios —por muy ampliamente que sean determinados— pueden solamente ser considerados como una parte del excedente agregado.

Este segmento del excedente se caracteriza por ciertas peculiaridades. Por una parte, está formado de dos elementos heterogéneos. El primero es aquella parte de la publicidad agregada de la sociedad y otros gastos de ventas que se pagan mediante un aumento de los precios de los bienes de consumo comprados por los trabajadores productivos. Sus salarios reales se reducen en esta cantidad, y el excedente, que es la diferencia entre el producto neto agregado y los salarios reales agregados de los trabajadores productivos, es correlativamente incrementado. El otro elemento es más complicado. Es el remanente de los gastos de publicidad y de ventas, que inciden sobre los mismos capitalistas y los trabajadores improductivos, vía precios incrementados de los bienes que compran. Este componente de los gastos en publicidad y la campaña de ventas, no siendo pagado por los trabajadores productivos, no constituye un aumento del excedente, pero sí causa su redistribución; algunos individuos, que viven al margen del excedente, se ven privados de una fracción de sus ingresos para mantener a otros individuos que sí disfrutan del excedente, a saber, aquellos que derivan sus ingresos de sueldos, salarios y utilidades creados por la misma "industria" de ventas.

Una característica aún más importante del segmento del excedente total que nutre la campaña de ventas es lo que puede llamarse su naturaleza "autoabsorbente". Porque al mismo tiempo que parte de este excedente se está extrayendo de los trabajadores productivos, y una cantidad adicional es retirada de los trabajadores improductivos, toda la cantidad implicada se utiliza para sostener la campaña de ventas. A diferencia del componente del excedente que toma la forma de utilidades netas, la fracción que adopta la forma de costos de ventas no necesita contrapartida en el consumo capitalista, ni gastos de inversión. Suministra, por decirlo así, sus propias compensaciones y gastos. (Hay sólo un requisito a este enunciado: las utilidades de las agencias de publicidad y otras empresas dedicadas a la campaña de ventas obviamente entran en el arca general de utilidades y deben ser compensadas por el consumo o la inversión de los capitalistas, o por ambos.)

El impacto directo de la campaña de ventas sobre la estructura del ingreso de la economía es por eso similar al de los gastos del gobierno financiados por los ingresos tributarios. Este impacto, medido por lo que

ha llegado a llamarse en la literatura económica "multiplicador del presupuesto equilibrado", tiene por objeto aumentar el ingreso acumulado y la producción en una cantidad tan grande como el ingreso original (y los gastos).[21] Y por supuesto, la expansión del ingreso agregado está asociada a una mayor ocupación de trabajadores improductivos en agencias de publicidad, medios de publicidad, etcétera.

Hasta ahora hemos dirigido la atención hacia la relación directa entre la publicidad y la generación de ingreso y la absorción de excedentes. Los efectos indirectos son tal vez no menos importantes y funcionan en la misma dirección. Hablando en términos generales, son de dos clases: los que afectan la disponibilidad y naturaleza de las oportunidades de inversión, y los que afectan la división del ingreso social total entre consumo y ahorro (lo que los keynesianos llaman propensión al consumo).

Con respecto a las oportunidades de inversión, la publicidad desempeña un papel similar al que tradicionalmente ha sido asignado a las innovaciones. Al hacer posible la *creación* de demanda de un producto, la publicidad fomenta la inversión en planta y equipo que de otra forma no se llevaría a cabo. No importa si el producto que se anuncia es realmente nuevo o no: una nueva marca para un producto viejo será lo mismo. Por supuesto, en tales casos hay un desperdicio de recursos; pero ante la desocupación y la capacidad ociosa, estos recursos habrían permanecido inutilizados en otra forma: la publicidad da origen a una adición neta a la inversión y al ingreso.

Con respecto a la división del ingreso total entre consumo y ahorro, el efecto de la publicidad es ambiguo y, aunque inconmensurable, probablemente muy grande. En relación con esto es esencial tener presente que el período capitalista monopolista ha sido testigo de un gran crecimiento del ingreso nacional y uno aún mayor del excedente económico. Este desarrollo, unido a los adelantos tecnológicos a los que ha estado conectado como causa y efecto, ha conducido a cambios importantes en la distribución ocupacional de la fuerza de trabajo. La estratificación dentro de la clase trabajadora estrechamente definida ha aumentado, con muchas categorías de trabajadores calificados y oficinistas que obtienen ingresos y posición social que hasta poco antes eran privilegio solamente de la clase media. Al mismo tiempo, los antiguos estratos de "devoradores de excedentes" han aumentado y se han agregado otros nuevos: burócratas de las empresas y del gobierno, banqueros y abogados, publicistas con patente, agentes de bolsa y de seguros, corredores de bienes raíces e hipotecas, etc., en forma ilimitada. Todos estos grupos por supuesto, y también aquellos a quienes C. Wright Mills llamó el empresario rico y el muy rico, tienen ingresos suficientemente altos para vivir no sólo confortablemente sino con diversos grados de lujo. Una gran proporción de ellos por lo común ahorra parte de sus ingresos y cuando éstos suben se ven frente a la disyuntiva de consumir o ahorrar el incremento. Por otra parte, también es cierto que estos grupos son eminentemente sujetos de crédito, y dada la proliferación de empresas prestatarias, característica del capitalismo monopolista, encuentran la facilidad de obtener préstamos para comprar una casa, un automóvil, un bote o cualquier otra cosa que les llame la atención. En estas circunstancias, la cantidad de lo que se llama con frecuencia gastar a discreción —la suma de ingresos que puede ser ahorrada o gastada, más el crédito disponible para los consumidores— es enorme, llegando a miles de millones de dólares al año. La función de la publicidad, tal vez función dominante en la actualidad, se convierte de este modo en la de emprender, a nombre de los productores y vendedores de bienes de consumo, una guerra implacable en contra del ahorro y a favor del consumo.[22] Y los medios principales de llevar a cabo esta tarea son estimulando cambios en la moda, creando nuevas necesidades, estableciendo nuevos niveles de posición social, haciendo hincapié en nuevas normas de propiedad. El éxito incuestionable de la publicidad en el logro de estas metas ha fortalecido grandemente su papel como fuerza neutralizadora de la tendencia al estancamiento del capitalismo monopolista y al mismo tiempo se le señala como arquitecto principal del famoso "modo de vida americano".

[21] El teorema del presupuesto equilibrado se discute con más amplitud posteriormente, en las pp. 117-118.

7

La estrategia del publicista consiste en martillar en la cabeza de la gente la conveniencia incuestionable, en realidad la necesidad imperativa de poseer el producto más nuevo que llega al mercado.[23] Para que esta estrategia funcione, sin embargo, los productores tienen que lanzar al mercado una corriente continua de "nuevos" productos, sin que ninguno se atreva a rezagarse por temor a que sus clientes se vuelvan a los rivales de sus novedades.

Sin embargo, no es fácil que lleguen productos genuinamente nuevos o diferentes, ni aun en nuestra época de rápido desarrollo científico y tecnológico. De aquí que gran parte de la novedad con la cual es bombardeado el consumidor es sistemáticamente fraudulenta o guarda una relación trivial y en muchos casos negativa con la función y durabilidad del producto. Buenos ejemplos de novedades fraudulentas son descritos

[22] Alguna publicidad —la de bancos de ahorro, asociaciones de ahorro y préstamos, compañías de seguros de vida y de otros— por supuesto funciona en dirección opuesta, pero cuantitativamente es pequeña, comparada con los esfuerzos de los proveedores de bienes y servicios.

[23] Vance Packard cita al director de investigación y mercadotecnia del *Chicago Tribune* (que se considera a sí mismo como el periódico "más grande del mundo") cuando dice que "la tradición ahora nos aburre. En lugar de un derecho es realmente una obligación de la gente buscar lo más nuevo —¡lo más nuevo, siempre lo más nuevo!". *The Waste Makers*, Nueva York, 1960, p. 165. Las obras de Packard, como las de muchos otros que han sacado los trapos al sol, aportan una gran información útil y al mismo tiempo muestra, según palabras de Marx, "la fuerza y la debilidad de esa clase de crítica, que sabe juzgar y condenar el presente, pero no lo comprende". *El capital*, vol. 1, cap. 15, sec. 8e.

admirablemente bien por Rosser Reeves, jefe de la agencia de publicidad de Ted Bates, una de las más grandes del país:

> Claude Hopkins, cuyo genio para la propaganda le hizo uno de los publicistas inmortales, narra la historia de una de sus grandes campañas para la cerveza. Durante una visita a la fábrica de cerveza exaltó moderadamente las maravillas de la malta y el lúpulo, pero se entusiasmó cuando vio que las botellas vacías eran esterilizadas con vapor. Su cliente protestó diciendo que todas las cervecerías hacían lo mismo. Hopkins pacientemente explicó que lo importante no era *lo que hacían*, sino *lo que anunciaban que hacían*. Hizo una clásica campaña en la que pregonó "¡NUESTRAS BOTELLAS SE LAVAN CON VAPOR!". El gran fabricante de tabaco George Washington Hill en cierta ocasión llevó a cabo una campaña de cigarrillos con el lema, ahora famoso, de "¡ES TOSTADO!" Claro, igual que cualquier otro cigarrillo, pero ningún otro fabricante ha sido lo suficientemente sagaz para ver las enormes ventajas de algo tan sencillo. Hopkins nuevamente demostró una gran estrategia publicitaria cuando anunció: "¡ELIMINA LA PELÍCULA DE SUS DIENTES!". Esto es lo que hace cualquier pasta de dientes.[24]

Estos ejemplos podrían multiplicarse indefinidamente. Pero desde nuestro punto de vista actual, lo importante no es acentuar la ubicuidad de este fenómeno, sino el hecho de que se limita a la esfera del mercado y no viene desde atrás en el proceso mismo de producción.

Es enteramente diferente lo que ocurre con la segunda clase de novedad. Aquí nos encontramos con productos que son realmente nuevos en diseño y apariencia, pero que sirven sencillamente para los mismos propósitos que los antiguos productos que tratan de remplazar. La diferencia puede variar desde un simple cambio en la envoltura hasta los cambios anuales, enormemente caros, de modelos de automóviles. Lo que tienen en común todas estas variaciones de productos es que se rezagan con respecto al proceso de producción; la campaña de ventas que empezó siendo un nuevo auxiliar de la producción, ayudando a los fabricantes a deshacerse en la forma más lucrativa de los bienes diseñados para satisfacer necesidades reconocidas del consumidor, crecientemente invade fábricas y talleres, determinando lo que debe producirse, de acuerdo con el criterio establecido por el departamento de ventas y sus asesores y consejeros en la industria publicitaria. La situación está bien sintetizada por el departamento de economía de McGraw-Hill:

> Actualmente las compañías manufactureras se orientan cada vez más hacia el mercado y se alejan de la producción.

[24] Rosser Reeves, *Reality in Advertising*, Nueva York, 1961, pp. 55-56. Este libro tiene fama de ser la guía más sofisticada para una publicidad exitosa.

> En la realidad este cambio ha ido tan lejos en algunos casos que la General Electric, como ejemplo notable, se considera a sí misma una organización esencialmente vendedora más que productora. Este criterio proviene de la estructura de la compañía, hasta el punto de que las necesidades de mercado influyen y dictan la ordenación y agrupamiento de los medios de producción.[25]

Vance Packard agrega la siguiente información: "Cuantas veces se reunían en conferencias los ingenieros de la industria de artefactos durante la década de los cincuenta, se lamentaban de que habían llegado a ser poco más que timbres para el departamento de ventas", y cita a Consumers Union en lo referente a que "una gran parte de lo que se llama actualmente investigación sobre los productos es en realidad un gasto de promoción de ventas cuyo objeto es suministrar lo que el comercio llama una 'mezcla de producto' lucrativo".[26] Y esto no es todo. Investigadores de la revista *Fortune*, ese fiel cronista de costumbres y virtudes de los Grandes Negocios, al examinar los programas de investigación y desarrollo de grandes empresas americanas, encontró que esta campaña, cuyo costo asciende a muchos miles de millones de dólares, tiene mucha más relación con la producción de bienes vendibles que con su necesaria misión de promover la ciencia y la tecnología.[27]

En lo que concierne al consumidor, el efecto de este cambio del centro de gravedad económica de la producción a las ventas es completamente negativo. Dexter Masters, antiguo director de Consumers Union, la organización más grande y con mayor experiencia dedicada a hacer pruebas y evaluaciones de bienes de consumo, dice:

> Cuando el diseño está ligado más a las ventas que a la función del producto, como sucede cada vez en mayor grado, y cuando la estrategia del mercado está basada en frecuentes cambios de estilo, hay ciertos resultados, casi inevitables: una tendencia al uso de materiales inferiores; reducciones en el tiempo necesario para el desarrollo de un producto bueno; y un descuido de la calidad y la inspección adecuada. El efecto de tal estado de obsolescencia es un incremento disfrazado de los precios para el consumidor en forma de una menor duración del producto y, con frecuencia, gastos de reparación más elevados.[28]

Pero para la economía en su conjunto el efecto es seguramente positivo. En una sociedad con una gran existencia de bienes de consumo

[25] Dexter M. Keezer y asociados, *New Forces in American Business*, p. 97.
[26] *The Waste Makers*, p. 14.
[27] Eric Hodgins, "The Strange State of American Research", *Fortune*, abril de 1955. Una conclusión similar sugiere D. Hamberg, "Invention in the Industrial Research Laboratory", *Journal of Political Economy*, abril de 1963.
[28] Citado por Vance Packard en *The Waste Makers*, p. 127.

duradero, como la de Estados Unidos, un elemento importante de la demanda total de bienes y servicios descansa en la necesidad de remplazar parte de estas existencias cuando se acaban o son desechados. La obsolescencia provocada aumenta el grado de desgaste, y los cambios frecuentes de estilo aumentan el grado en que se desechan. (En la práctica, como Masters lo hace notar, ambos están íntimamente ligados.) El resultado es un alza en la demanda de sustitución y también en el ingreso y la ocupación. En este sentido, como en otros, la campaña de ventas resulta ser un antídoto poderoso para la tendencia del capitalismo monopolista a hundirse en un estado de depresión crónica.

8

La aparición de una condición en la cual la campaña de ventas y de producción se compenetran a tal grado que llegan a ser indistinguibles lleva consigo un cambio profundo en lo que constituyen costos de producción socialmente necesarios, tanto como en la naturaleza del producto social mismo. En el modelo competitivo, dadas todas las suposiciones sobre las que descansa, solamente el costo mínimo de producción (determinado por la tecnología prevaleciente), combinado con los costos mínimos de empaque, transporte y distribución (como lo requieren los hábitos existentes), podría ser reconocido por el mercado —y por la teoría económica— como costos socialmente necesarios para proveer de un producto a su comprador. El producto mismo, aunque bajo el capitalismo no se ha producido con la idea de su valor de uso, sino como una mercancía con miras al cambio, puede ser considerado legítimamente como un bien de uso que satisface una genuina necesidad humana. Seguramente, aun durante la fase competitiva del capitalismo, a la que se aplica aproximadamente este modelo, los costos socialmente necesarios excedieron de lo que hubieran sido en un sistema menos anárquico de producción, pero no había problema de costos de venta y ciertamente tampoco había interferencia de las campañas de producción y de ventas. Los costos socialmente necesarios podían ser definidos en forma clara y, por lo menos en principio, medidos, como los gastos indispensables para la producción y entrega de una producción útil, dado el estado de desarrollo alcanzado por las fuerzas de la producción y la correspondiente productividad del trabajo. Y una vez definidos los costos, el excedente social fue fácilmente identificable como la diferencia entre producción social y costos.[29]

Las cosas son muy diferentes bajo el régimen de oligopolio y monopolio. Veblen, que fue el primer economista que reconoció y analizó

[29] Los métodos de contabilidad capitalista consideran la renta y el interés como costos para la firma individual. Si los costos totales de producción social se calculan sumando los costos de los productores individualçs, la renta y el interés serán incluidos como costos y excluidos del excedente. Sin embargo, ni los economistas clásicos ni los marxistas han tenido dificultad para ver a través de esta apariencia la realidad de que la renta y el interés son, como las utilidades, componentes del excedente social.

muchos aspectos del capitalismo monopolista, señaló el punto decisivo en una etapa relativamente temprana:

> Los productores han estado prestando cada vez más atención a la posibilidad de venta de los productos, de modo que lo que aparece en los libros como producción-costo quizá podría cargarse a la producción de artículos vendibles. La distinción entre capacidad de trabajo y capacidad de vender se ha ido borrando en este camino, hasta llegar a ser indudablemente cierto que el costo de fábrica de muchos artículos producidos para el mercado se carga principalmente a la producción de artículos vendibles, por lo general de mal gusto.[30]

No es seguro que este fenómeno haya estado tan difundido a principios de los veinte como parece estar implícito en el enunciado de Veblen. Lo que es indiscutible es que, como una descripción de la situación en los cincuenta y sesenta, da en el blanco. Y plantea una cuestión tan importante como difícil para cualquier teoría que tenga entre sus conceptos fundamentales los costos socialmente necesarios y los excedentes.

La cuestión es: ¿qué son costos socialmente necesarios, cuando, según Veblen, ha desaparecido la diferencia entre capacidad de trabajar y capacidad de vender? Esta pregunta no nace únicamente de la existencia de los costos de venta. Mientras que la "industria" de vender y los departamentos de ventas de las empresas productoras estén separados y no influyan sobre el departamento de producción, todo es simple navegación. En ese caso, los costos de ventas, como la renta y el interés, pueden reconocerse fácilmente como una forma de excedentes que ha de sustraerse de los costos agregados, para llegar a los verdaderos costos de producción socialmente necesarios. ¿Pero cómo debemos proceder cuando los costos de venta son literalmente indistinguibles de los costos de producción, como es el caso, por ejemplo, de la industria automovilística? Nadie duda de que una gran parte de la mano de obra actual que se emplea en producir un automóvil —en este momento examinaremos cuánta— tiene el propósito de hacer no un producto más útil sino uno más vendible. Pero el automóvil, una vez diseñado, es una unidad que resulta de los esfuerzos combinados de todos los trabajadores de la fábrica y del taller de ensamble. ¿Cómo pueden ser distinguidos los trabajadores productivos de los improductivos? ¿Cómo pueden separarse los costos de venta de los costos de producción?

La respuesta es que no pueden distinguirse ni separarse sobre la base de los datos que entran en los libros de las empresas automovilísticas. El único procedimiento que tiene sentido es comparar los actuales costos de los automóviles tal como están, incluyendo todas sus características inherentes, con lo que serían los costos de automóviles diseñados para

[30] Thorstein Veblen, *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times*, Nueva York, 1923, p. 300.

desarrollar las mismas funciones pero de la manera más segura y eficiente. Los costos de estos últimos serían entonces los costos socialmente necesarios de los automóviles, y la diferencia entre estos costos hipotéticos y los reales se llamaría costos de ventas. Si generalizamos a partir de este ejemplo, se verá que en una escala social la identificación de esa parte del producto social que representa los costos de venta, y debe por lo tanto incluirse en los excedentes, necesariamente implica una comparación de costos hipotéticos de una mezcla de producto hipotético con los costos reales de la mezcla del producto real.

Es bueno recordar que las comparaciones de esta clase, aunque por razones obvias no se llevaron a cabo en términos cuantitativos, en principio fueron completamente aceptables para la economía política clásica. Quienes la propusieron no tuvieron objeción en contrastar la estructura y costos de producción futura bajo el régimen del *laissez faire* con la estructura y costos de la producción que realmente estaba produciendo el híbrido sistema feudal mercantilista-capitalista, contra el cual libraron batallas ideológicas y políticas. Su objetivo fue confrontar la realidad con la razón y sacar las conclusiones necesarias para una acción consciente destinada a producir el cambio deseable. Y esta confrontación inevitable implicó comparaciones de lo que era con lo que sería razonable.

Por supuesto, la economía moderna ve las cosas de manera muy diferente. Para ésta todo lo que produce y es "libremente" elegido por los consumidores es la única producción que importa; todos los costos en que se incurre en el proceso son equivalentes y, por definición, necesarios. Desde este punto de partida es lógico que se rechace como no científica cualquier distinción entre producción útil e inútil entre trabajo productivo e improductivo, entre costos socialmente necesarios y excedentes. La economía moderna está en paz con las cosas como están, no tiene batallas ideológicas ni políticas que librar, no quiere hacer confrontaciones entre la realidad y la razón.

El resultado no menos deplorable de esta actitud es que las energías de los economistas y estadísticos se hayan dirigido a otros temas de los que aquí se tratan, aunque su dilucidación sea claramente de importancia decisiva para la comprensión de los principios del capitalismo monopolista. Seguramente que el trabajo de investigación que se requiere está rodeado de grandes dificultades conceptuales y prácticas. Formular las especificaciones de una mezcla de producto hipotético y estimar sus costos requiere mucha inventiva y buen juicio; con frecuencia se oculta la información sobre costos de producción real y en el mejor de los casos puede obtenerse solamente reuniendo pequeñas porciones dispersas e incompletas de testimonios. Sin embargo, lo que se puede lograr en este campo ha sido probado sin lugar a dudas por un brillante y metodológico estudio, que ha abierto brecha, de los costos que implican los cambios de modelos de automóviles, hecho por Franklin M. Fisher, Zvi Grilliches y Carl Kaysen.[31] Un breve resumen de este estudio servirá para definir

[31] "The Costs of Automobile Model Changes Since 1949", *Journal of Political Economy*, octubre de 1962. Un compendio que omite los detalles de cálculos de proce-

con más precisión la naturaleza de los problemas de que nos estamos ocupando, para dar una idea de la magnitud que implica y para sugerir aspectos en los que es urgente la investigación.

El problema principal —la necesidad de comparar el costo y la calidad de la producción real con el costo y la calidad de una producción hipotética— es resuelto por Fisher, Grilliches y Kaysen tomando 1949 como punto de partida y usando el modelo de ese año como una norma, no por méritos particulares, sino simplemente porque fue el primer año para el que se dispuso de todos los datos. Conceptualmente es claro que habría sido posible adoptar como norma un modelo concebido y construido más racionalmente que 1949 —más seguro, más durable, más eficiente y económico en su funcionamiento. Quizá tal automóvil exista en algún lugar del mundo; tal vez sea necesario un equipo de expertos para idear uno. Desde un punto de vista metodológico, cualquiera puede ser sustituido por el modelo de 1949, y tal sustitución traería como resultado, indudablemente, cálculos más elevados de costos de los cambios de modelo. Pero aun tomando el producto imperfecto de 1949 como medida, la investigación nos lleva a una estimación de costos que los autores mismos consideran "tambaleantemente altos".

Se "concentran en el costo de los recursos que se habrían ahorrado si se hubieran producido cada año carros de las medidas, peso, caballos de fuerza, trasmisiones, etc., de los modelos de 1949. Como hubo cambios tecnológicos en la industria, ellos evaluaron no los gastos en recursos que se hubieran ahorrado de haber continuado los modelos 1949, sino más bien los gastos de recursos que se habrían ahorrado de haberse continuado los carros con las especificaciones de 1949, pero construidos con la tecnología desarrollada, estimados partiendo del actual costo de fabricación y datos de funcionamiento". Estos cálculos mostraron que el costo de cambios de modelo "alcanza alrededor de 700 dólares por unidad (más del 25 por ciento del precio de compra) o cerca de 3 900 millones de dólares al año en el período de 1956 a 1960".

Y ésta no es de ninguna manera la historia completa, ya que "hay otros costos de los cambios de modelo que no terminan con la construcción del carro, sino que se van gastando a lo largo de su vida". Entre éstos hay costos que resultan de la acelerada obsolescencia de las partes de refacción, más altos costos de reparación provenientes de ciertos cambios de diseño y construcción de autos y consumo adicional de gasolina. Limitándose a calcular únicamente el último de estos renglones, los autores encontraron que

> en tanto que el rendimiento real de gasolina por kilómetros recorridos bajó de 16.4 millas por galón, en 1949, a 14.3 millas por galón diez años más tarde, subiendo luego a 15.3 en 1960 y 1961, el rendimiento de la gasolina del auto medio

dimientos fue presentado a la reunión anual de 1961 de la American Economic Association y aparece en la *American Economic Review* de mayo de 1962, en la página 259. Nuestras citas son de la última versión.

de 1949 había subido a 18.0 millas por galón en 1959 y a 18.5 en 1961. Esto significó que el propietario de un carro medio de 1956-1960 estuvo pagando alrededor de 40 dólares más por cada 10 000 millas recorridas (alrededor del 20 por ciento de sus costos totales de gasolina) de lo que hubiera gastado en caso de haber continuado los modelos de 1949.

El consumo adicional de gasolina debido a los cambios de modelo se estimó, en promedio, en 968 millones de dólares por año durante el período de 1956-1960. Además, los autores estimaron que "si tales gastos adicionales continúan durante la vida del automóvil... aun si el modelo de 1962 y los subsecuentes volvieran a tener las especificaciones del de 1949, el valor actual de 1961 (a precios de 1960) del consumo adicional de gasolina por carros construidos durante 1961, reducido al 10 por ciento, sería aproximadamente de 7 100 millones de dólares". Sumando los costos de cambios de modelos propiamente dichos y los costos adicionales de la gasolina, debidos a los cambios de modelo, los autores llegan a la conclusión siguiente: "De este modo, estimamos que los costos de cambios de modelos desde 1949 han sido aproximadamente de 5 000 millones de dólares por año durante el período de 1956-1960 con un valor actual de futuros costos de gasolina de 7 100 millones de dólares. Si se han subestimado estas cifras, esto se debe a renglones que no se incluyeron".

Todos estos cálculos dan por sentado que los costos de los automóviles incluyen los enormes beneficios del monopolio de las empresas automovilísticas gigantes (entre las más grandes de la economía) y las comisiones de los agentes de ventas, que varían del 30 al 40 por ciento del precio final pagado por el comprador. Si se omitieran éstas de los costos, parece que el costo real de producción de un automóvil modelo 1949, construido con la tecnología de 1956-1960, habría costado menos de 700 dólares. Si además suponemos que un automóvil diseñado racionalmente pudo haberse fabricado a un costo digamos de 200 dólares menos que el modelo 1949, y suponemos también la existencia de un sistema económico y eficiente de distribución, tendríamos que concluir que el precio final de un automóvil para los consumidores no excedería de 700 u 800 dólares. El ahorro total de recursos sería de más de 11 000 millones de dólares al año. Sobre estos cálculos, los cambios de modelos de automóviles a fines de la década de 1950 ¡costaron al país aproximadamente 2.5 por ciento de su producto nacional bruto!

Es sorprendente que un componente tan importante de la campaña de ventas como la publicidad no ascendiera a más de 14 dólares por automóvil, aproximadamente un 2 por ciento del costo de los cambios de modelo. Aunque los automóviles son indudablemente un caso extremo, sin embargo esto puede tomarse como un índice del alcance e intensidad de la interpretación entre las actividades de ventas y de producción de los enormes costos de venta que no aparecen como tales, pero que son absorbidos por los costos de producción. En el caso de la industria automovilística, e indudablemente hay otras muchas en estas circunstancias, una gran parte de la campaña de ventas se lleva a cabo no por trabajadores obviamente improductivos, como son los vendedores y publicistas, sino por trabajadores aparentemente productivos: fabricantes de herramientas y troqueles, dibujantes, mecánicos, trabajadores de talleres de ensamble, etcétera.

Pero en lo que deseamos hacer más hincapié es en que el estudio de Fisher, Grilliches y Kaysen establece definitivamente la posibilidad, en principio, de una comparación sensata entre la producción real y la hipotética, y entre los costos de la producción real y aquellos en que se incurriría de ser ésta más racional. Si se llevara a cabo tal comparación nos aportaría una estimación de la cantidad de excedentes ahora oculta, debido a la interpenetración de la campaña de ventas y de producción.

9

Esto no quiere decir que pudiera llevarse a cabo una computación de esta clase actualmente. Ningún grupo de economistas, por más imaginación que tuviesen, y tampoco de estadísticos, por más ingeniosos que fuesen, podrían o deberían intentar especificar qué tipo de estructura de la producción podría ser establecida bajo un orden económico más racional. Sería muy diferente de la estructura con la que estamos familiarizados hoy en día; pero es posible, como sucede con frecuencia, ver claramente lo que es irracional, sin que necesariamente puedan presentarse los detalles de una alternativa más racional. No es necesario tener una idea precisa de un automóvil bien construido, una zona residencial bien planificada, una composición musical hermosa, para reconocer que los cambios de modelos que incesantemente se nos están imponiendo, los arrabales que nos circundan, y el *rock-and-roll* que nos aturde, ejemplifican un patrón de utilización de recursos humanos y materiales hostil al bienestar humano. No se necesita tener un plan elaborado de cooperación y coexistencia internacional para percibir el horror y la destrucción de las guerras. Lo que es cierto es la declaración negativa, que no obstante su carácter contradictorio constituye una de las ideas más importantes que se obtendrán de la economía política: una producción cuyo volumen y composición están determinados por las políticas de las corporaciones oligopólicas de obtener un máximo de utilidades, lo que no corresponde ni a las necesidades humanas ni vale el mínimo de afanes y sufrimientos humanos.[32] La estructura concreta de una producción social racional y

[32] El hecho de que los productos diseñados de acuerdo con los dictados de la obtención máxima de utilidades puedan ser, en el sentido más literal del término, hostiles a las necesidades elementales de supervivencia, está ilustrado por un reportaje del *New York Times* (3 de marzo de 1964), según el cual la American Automobile Association encuentra que los fabricantes de automóviles son culpables de descuidar las consideraciones de seguridad, por atender al hechizo de la presentación. Las recomendaciones de ingenieros competentes, dijo Robert S. Kretschmar, director nacional de la AAA y jefe de su sucursal en Massachusetts, "han sido contrarrestadas por los diseñadores de

las óptimas condiciones de su formación solamente pueden establecerse a lo largo del tiempo —mediante un proceso de tanteos, de pruebas y de errores— en una sociedad socialista en la que la actividad económica no está dominada por las utilidades y las ventas, sino dirigida a la creación de abundancia de bienes indispensables al bienestar y desarrollo general del hombre.

10

En iguales circunstancias que la campaña de ventas —o por lo menos en la parte que se puede separar de la producción— como modo de utilizar los excedentes, está la desviación de un gran volumen de recursos que se engloban bajo el encabezado de "Financiamiento, Seguros y Bienes Raíces", y se asientan en las cuentas de ingreso nacional.[33] Dado que no están implicadas otras cuestiones de principio, no hay necesidad de una larga discusión de estas actividades y su significación económica. Sin embargo, lo que sí requiere hincapié es su cabal magnitud.

En 1960 este sector de la economía representó para el ingreso un total de 42 300 millones de dólares, o sea 10.2 por ciento del ingreso nacional agregado ese año.[34] Fue casi equivalente el ingreso creado por la agricultura, la minería y la construcción combinados. Nadie negaría que parte de la utilización de recursos de los sectores de las finanzas, seguros y bienes raíces debe ser considerada como costos necesarios de fabricación de la producción social. Cualquier sociedad basada en la división del trabajo y la compra y venta de mercancía requiere alguna forma de sistema bancario, aunque sus funciones podrían ser mucho más sencillas y en consecuencia sus costos más bajos de lo que son. Si toda clase de seguros fuera suministrada automáticamente a todos como parte de un extenso sistema de seguridad social, podría hacerse caso omiso de todos los adornos sin fundamento, de agentes y vendedores, recaudadores, contadores y actuarios y los enormes edificios para alojarlos. Y en lo concerniente a bienes raíces —que en dólares representa más de la mitad del ingreso del sector (25 800 millones de dólares en 1960)— es necesario todo un cuerpo de supervisores y trabajadores de servicio, pero todo el

estilos y los comerciantes" y continuó: "Los fabricantes consideran al automóvil como una mercancía encantadora, no como un mecanismo que debe hacerse lo más seguro posible". Entre los defectos de seguridad se enumeraron: "la falta de frenos de seguridad, las llantas defectuosas, el mal diseño interior, el mal diseño de la dirección, y su construcción débil y delgada". ¡Y sin embargo la industria automotriz gasta muchos millones de dólares cada año en investigación y desarrollo!

[33] "La división Financiamiento, Seguros y Bienes Raíces incluye establecimientos privados en el campo de las finanzas (bancos y compañías fideicomisarias; agencias de crédito ajenas a bancos, compañías tenedoras de acciones; otras compañías de inversión; corredores y agentes de valores y mercancías), seguros (aseguradores, agentes y corredores de pólizas) y bienes raíces (propietarios, arrendadores, compradores, vendedores, agentes y promotores de bienes raíces)." Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Business Statistics 1963, a Supplement to the Survey of Current Business*, p. 235.

[34] *Statistical Abstract of the United States: 1962*, p. 317.

aparato parasitario de comprar, vender y especular con bienes raíces, en cuyo campo se obtienen las grandes ganancias bajo el capitalismo, no tendría razón de existir en un orden social racional. La mayor parte de lo que nuestra sociedad gasta en financiamiento, seguros y bienes raíces es únicamente una forma de absorción de excedentes, característica del capitalismo en general, y en su enormemente expandida magnitud presente del capitalismo monopolista en particular. En gran medida tiene sus raíces en la propia naturaleza del sistema empresarial del cual no ha habido mejor descripción que la hecha por Marx en un tiempo en que la corporación apenas iniciaba su ascenso: "Reproduce una nueva aristocracia financiera, una nueva variedad de parásitos disfrazados de promotores, especuladores y directores meramente nominales; todo un sistema de estafas y fraudes por medio de promoción de empresas, emisión de acciones y especulación con valores".[35] Y sin embargo, todos los gastos que significa el mantenimiento de este gigantesco sistema de especulación, estafas y fraudes, igual que los gastos en publicidad y cambios de modelos, figura en el sistema capitalista de contabilidad como costos de producción necesarios.

Tal vez esto es como debería ser. Al igual que la publicidad, la diferenciación de productos, la obsolescencia artificial, el cambio de modelos, y todos los demás artificios de las campañas de ventas de hecho las promueven y las incrementan y por lo tanto actúan como pilares indispensables del nivel de ingreso y ocupación, de manera que todo el aparato de "finanzas, seguros y bienes raíces" es esencial para el normal funcionamiento del sistema corporativo; y otro sostén, no menos indispensable, para el nivel de ingresos y ocupación. El prodigioso volumen de recursos que absorben todas estas actividades de hecho constituye los costos necesarios de producción capitalista. Lo que debería ser muy claro es que un sistema económico en el cual *tales* costos son socialmente necesarios hace tiempo que ha dejado de ser un sistema socialmente necesario.

[35] *El capital*, vol. 3, cap. 27

VI

LA ABSORCIÓN DE EXCEDENTES: GOBIERNO CIVIL

I

En el capítulo precedente se mostró que la campaña de ventas absorbe, directa e indirectamente, una gran cantidad de excedentes que de otra manera no se habrían producido. El propósito de este y de los capítulos siguientes es doble: primero, demostrar que el gobierno desempeña un papel similar pero en mayor escala; y segundo, que los usos que da el gobierno a los excedentes que absorbe están estrechamente circunscritos por la naturaleza de la sociedad capitalista monopolista y que a medida que el tiempo pasa, se vuelven más y más irracionales y destructivas.

En las viejas teorías —y aquí incluimos el marxismo, así como las economías clásica y neoclásica— se daba por supuesto normalmente que la economía estaba operando su planta y equipo a toda su capacidad, de tal forma que cualquier porción que el gobierno pudiera tomar de la producción total de la sociedad necesariamente sería a costa de algunos o todos sus miembros.[1] Cuando a esto se agregó la suposición de que los salarios reales determinan sobre la base de un mínimo de subsistencia convencional y son, por tanto, irreductibles para todo propósito práctico, resultó que la carga de financiar al gobierno debía recaer sobre las clases receptoras de excedentes: parte de lo que de otra forma consumirían o agregarían a su capital, va para el Estado a través de la tributación para el sostenimiento de funcionarios, policía, fuerzas armadas, ayuda a pobres, etc. Ésta fue la esencia de la teoría clásica de las finanzas públicas y, por razones obvias, actuó como un poderoso baluarte del principio de que el mejor gobierno es aquel que gobierna menos. Los intereses de los ricos y poderosos, evidentemente, eran mejor servidos limitando al gobierno lo más posible al papel de policía —una limitación que estuvo asimismo justificada, aparentemente, por el bien de la sociedad como un todo, por la teoría de mercados competitivos autoajustables.

Bajo el capitalismo monopolista las cosas son muy diferentes. Aquí la condición normal es que se produzca menos de lo que permite la capacidad de producción. El sistema sencillamente no crea suficiente "demanda efectiva" (para usar el término keynesiano) para asegurar la total utilización del trabajo ni las posibilidades productivas. Si estos recursos ociosos pudieran ponerse a trabajar, producirían no solamente los medios

[1] En la teoría marxista se consideró normal la desocupación (el "ejército de reserva industrial" o excedente "relativo de población") y también que desempeñaba un papel clave en la regulación de la tasa de salarios. En ausencia de planta y equipo ociosos, sin embargo, los desocupados podían ser puestos a trabajar para producir excedentes adicionales.

necesarios de subsistencia para los productores, sin también cantidades adicionales de excedentes. De aquí que si el gobierno crea más demanda efectiva puede incrementar su dominio sobre bienes y servicios sin inmiscuirse en los ingresos de sus ciudadanos. La creación de demanda efectiva puede tomar la forma de compras directas, por parte del gobierno, de bienes y servicios, o bien de "pagos de transferencia" a grupos que pueden de alguna manera hacer efectivas sus reclamaciones de trato especial (subsidios a hombres de negocios y agricultores, ayuda a los desocupados, pensiones a ancianos, etcétera).

En gran medida gracias a la obra de Keynes y sus seguidores, estas posibilidades empezaron por ser comprendidas durante la depresión de los treinta. Sin embargo, por algún tiempo se creyó, aun entre los economistas, que el gobierno podría crear demanda adicional solamente si gastaba más de lo que recibía y cubría la diferencia recurriendo a medidas tales como "financiamiento del déficit", acuñando más moneda u obteniendo empréstitos de los bancos. La teoría sostenía que el incremento total de la demanda (del gobierno y privada) sería un múltiplo del déficit del gobierno. Se creyó por lo tanto que la fuerza del estímulo del gobierno era proporcional no al nivel de los gastos gubernamentales como tales, sino a la magnitud del déficit. De aquí que ninguna cantidad de gasto del gobierno podría ejercer un efecto expansionista en la demanda total si fuera aparejado con una cantidad equivalente de impuestos.

Ahora esta opinión generalmente es considerada errónea. Donde hay fuerza de trabajo desocupada y planta ociosa, el gobierno puede crear demanda adicional incluso con un presupuesto equilibrado. Un simple ejemplo numérico ilustrará este punto, sin omitir ninguno de los factores esenciales. Supongamos que la demanda total (= producto nacional bruto, PNB) está representada por 100. Supongamos que la participación del gobierno en esta cifra es de 10, que es igual exactamente a una tributación de 10. El gobierno decide ahora incrementar sus compras de bienes y servicios —digamos para un ejército más numeroso o para más armamentos— en otros 10 y recaudar impuestos adicionales por la misma cantidad. Los gastos incrementados agregarán 10 a la demanda total y (como hay mano de obra ociosa y equipo disponible) también al producto total. El reverso de la moneda es un incremento del ingreso de 10, cuyo equivalente puede canalizarse hacia el tesoro público a través de la tributación sin afectar el nivel de gasto privado. El resultado neto es una expansión del PNB en 10, la cantidad exacta del incremento en el presupuesto equilibrado del gobierno. En este caso el "multiplicador" es igual a uno: la tributación frena cualquier expansión secundaria de demanda privada.

Supongamos ahora que se decide una mayor expansión de los gastos del gobierno de 2, pero que esta vez no se recaudarán impuestos adicionales, en este caso toda la cantidad representa un déficit.[2] A medida que el gobierno paga este nuevo dinero, los ingresos privados suben y parte

[2] Por supuesto, para este resultado será necesaria alguna reducción en las tasas impositivas.

del incremento se gasta, y así sucesivamente. Como los incrementos a los gastos privados se vuelven muy pequeños después de algunas vueltas, la cantidad de la suma agregada al gasto privado puede calcularse si se conoce la proporción de cada incremento gastado. Supongamos, por ejemplo, que esta suma agregada es 3. Entonces la expansión total de la demanda atribuible al déficit llega a 5 (2 del gobierno y 3 privada). Por lo tanto, en este caso, el multiplicador es 2.5.

Examinando ahora la economía global, vemos que, comparado con la etapa inicial, el PNB ha subido de 100 a 115, los gastos privados de 90 a 93, los gastos del gobierno de 10 a 22, y que el gobierno tiene un déficit de 2. Evidentemente esta situación durará sólo mientras el gobierno continúe teniendo déficit. Supongamos que se toma la decisión de equilibrar el presupuesto de nuevo. Si se redujeran las erogaciones en 2 para acabar con el déficit, el multiplicador trabajaría a la inversa y el PNB bajaría a 110. Si en lugar de esto los gastos se mantuvieran y la tributación subiera en 2, el incremento privado se eliminaría y el PNB se estabilizaría en 112.

Estos ejemplos tan simplificados pueden ser modificados y refinados.[3] Los principios de mayor importancia, sin embargo, no serían afectados. Pueden resumirse en la forma siguiente: *1)* La influencia del gobierno en el nivel de la demanda efectiva es una función de la magnitud del déficit y del nivel absoluto de los gastos del gobierno. *2)* Un déficit temporal tiene efectos temporales. *3)* Aun un déficit persistente, a menos que cada día se vuelva mayor, no aumentará acumulativamente la demanda efectiva.

Como el foco de nuestra atención es la economía de Estados Unidos, y como la historia de las finanzas norteamericanas no se ha caracterizado por un déficit persistente y constantemente creciente, podemos circunscribirnos a los cambios de nivel de los gastos del gobierno. El gobierno ha ejercido su mayor influencia en la magnitud de la demanda efectiva y por lo tanto en el proceso de absorción de excedentes, a través de cambios en la suma total de gastos.

2

¿Qué es lo que en realidad ha pasado con los gastos del gobierno durante el período del capitalismo monopolista? [4] Las estadísticas oficiales para

[3] Por ejemplo, véase *Principles of Growing Economy*, de Daniel Hamberg, Nueva York, 1961, caps. 12 y 17.

[4] La cifra importante en este caso es la de las erogaciones totales del gobierno, incluyendo los pagos de transferencia, y no sólo "las compras del gobierno de bienes y servicios", que constituyen su componente de PNB en las estadísticas oficiales. Como ya se vio, el gobierno genera demanda efectiva transfiriendo poder de compra a individuos y corporaciones, así como comprando directamente bienes y servicios. En los cálculos oficiales del PNB, sin embargo, los pagos de transferencia están excluidos del componente del gobierno y pasan a aumentar los componentes personales y de los negocios. No se debería permitir que este procedimiento, estadísticamente necesario para evitar un doble conteo, ocúltase la verdadera magnitud del papel que desempeña el gobierno como creador de demanda efectiva.

ambos (gobierno federal y estatal) y del PNB sólo datan de 1929, y las cifras disponibles para los años anteriores no son rigurosamente comparables ni muy exactas. Sin embargo, se conoce lo suficiente para no dejar duda sobre la magnitud que implican y, por consiguiente, acerca de toda la tendencia. El cuadro 3 muestra los datos de años seleccionados en que no hubo guerra desde principios del siglo.

CUADRO 3

Erogaciones del gobierno 1903-1959
(miles de millones de dólares)

	Producto nacional bruto (PNB)	*Erogaciones totales del gobierno (EG)*	*EG como porcentaje de PNB*
1903	23.0	1.7	7.4
1913	40.0	3.1	7.7
1929	104.4	10.2	9.8
1939	91.1	17.5	19.2
1949	258.1	59.5	23.1
1959	482.1	131.6	27.3
1961	518.7	149.3	28.8

FUENTES: Para 1903 y 1913 Paolo Sylos Labini, *Oligopoly and Technical Progress*, Cambridge, Massachusetts, 1962, p. 181. Para años posteriores, Council of Economic Advisers, 1962, *Supplement to Economic Indicators*, Washington, 1962, p. 3.

La tendencia de los gastos del gobierno, tanto absolutos como en relación con el PNB, ha sido de ascenso ininterrumpido a lo largo del presente siglo. Hasta 1929 el alza fue lenta: de 7.4 por ciento del PNB en 1903 a 9.8 por ciento en 1929. Desde 1929 ha sido mucho más rápida, siendo ahora la proporción de más de un cuarto. El alza en esta proporción puede ser considerada como un índice aproximado de la medida en que ha crecido el papel del gobierno como creador de demanda efectiva y absorbedor de excedentes durante la era del capitalismo monopolista.[5]

Por supuesto esta tendencia ascendente de los gastos gubernamentales no nos dice nada acerca de la deseabilidad o indeseabilidad de desarrollo que la sostiene. Tales juicios pueden ser formulados solamente cuando se toma debida nota de las formas que asume el excedente absorbido por

[5] No hay duda de que Estados Unidos no es por ningún motivo un caso extremo respecto al papel que tiene el gobierno como creador de demanda efectiva. Aquí hay cifras que muestran el porcentaje del PNB del total de gastos del gobierno en años recientes, seleccionadas para seis países capitalistas avanzados: Reino Unido (1953), 35.7 por ciento; Bélgica (1952), 31.2 por ciento; Alemania occidental (1953), 30.8 por ciento; Canadá (1953), 26.6 por ciento; Suecia (1952), 25.9 por ciento; Estados Unidos (1957), 25.5 por ciento. F. M. Bator, *The Question of Government Spending*, Nueva York, 1960, p. 157.

el gobierno, tema que aún no hemos tratado. Entre tanto debe hacerse notar que la tendencia hacia una mayor absorción de excedentes del gobierno, en términos absolutos y con relación a la producción total de la sociedad, no es peculiar del capitalismo monopolista. Ésta es aparentemente una característica de los sistemas económicos cuya tasa de crecimiento es mayor. En una sociedad socialista ordenada racionalmente con un potencial productivo comparable al de Estados Unidos, la cantidad y la proporción del excedente absorbido por el Estado para la satisfacción de necesidades colectivas y las exigencias del pueblo serían seguramente mayores, y no menores, que la cantidad y proporción absorbidas por el gobierno en este país, hoy en día.

Volviendo a nuestro tema principal: las grandes y crecientes cantidades de excedentes absorbidos por el gobierno en décadas recientes no son, repetimos, deducciones de lo que de otra manera estaría disponible para propósitos privados de empresas e individuos. La estructura de la economía capitalista monopolista es tal, que un volumen de excedentes en continuo aumento sencillamente no podría ser absorbido por canales privados; si no hubiera otras salidas éste no se produciría en absoluto. Lo que el gobierno absorbe se suma al excedente privado, no se resta de éste. Más aún, puesto que un gran volumen de los gastos del gobierno empuja a la economía cerca de su capacidad de operación, y puesto que hasta este punto los excedentes crecen más rápidamente que la demanda efectiva en su conjunto, resulta que ambas partes del excedente, gubernamental y privado, pueden crecer simultáneamente; y en realidad así lo hacen. El excedente privado interviene únicamente cuando la absorción por parte del gobierno continúa expandiéndose, aun después de haberse alcanzado la completa utilización, como sucedió en los últimos años de la segunda guerra mundial.

Estas relaciones pueden ser ilustradas con lo que ha sucedido con las utilidades de las corporaciones antes y después de la tributación en décadas recientes. Antes de la segunda guerra mundial los impuestos a los ingresos de corporaciones fueron más bien bajos. Durante la guerra, las tasas se aumentaron mucho y fueron elevadas de nuevo durante la guerra de Corea, habiendo permanecido altas desde entonces. Sin embargo, este cambio en el nivel impositivo de las corporaciones no ha significado ninguna reducción en las utilidades después de pagar los impuestos. Por el contrario, las utilidades netas aumentaron simultáneamente a la expansión de la economía y guardaron aproximadamente la misma proporción del ingreso nacional durante los cincuenta que durante los veinte.

El cuadro 4 muestra claramente que lo que restringe la rentabilidad de las empresas después del impuesto, en forma absoluta y en relación con el resto de la economía, no son los altos impuestos, ni los altos gastos del gobierno, sino la depresión.[6] Lo que el gobierno toma en forma de

[6] Debe mencionarse otro factor perjudicial: el control de precios. La muestra más pobre de la década de 1940, en comparación ya sea con la de los veinte o la de los cincuenta, se puede explicar mejor con los controles del tiempo de guerra. Este factor

impuestos es una adición y no una sustracción del excedente privado. Además, como los gastos en gran escala del gobierno permiten que la economía opere mucho más cerca de su capacidad, el efecto neto sobre la magnitud del excedente privado es positivo y grande.

CUADRO 4

Participación de las utilidades de corporaciones en el ingreso nacional (porciento)

	Antes del pago de impuestos	*Después del pago de impuestos*
1919-1928	8.4	6.7
1929-1938	4.3	2.8
1939-1948	11.9	6.0
1949-1957	12.8	6.3

FUENTE: Irving B. Kravis, "Relative Income Shares in Fact and Theory", *American Economic Review*, diciembre de 1959, p. 931. Las cifras para después de 1929 provienen del Departamento de Comercio; las de 1919-1928 son datos de Kuznets, ajustadas por Kravis.

La clase dominante americana o, en todo caso, su casta directiva de empresarios de corporaciones gigantes, ha aprendido estas lecciones a través de la rica experiencia de tres décadas de depresión, de guerra y de guerra fría. Y su actitud hacia los impuestos y los gastos del gobierno ha experimentado un cambio fundamental. La oposición más antigua a cualquier expansión de las actividades gubernamentales por supuesto no ha desaparecido. En el dominio de la ideología, las actitudes con raíces profundas nunca desaparecen rápidamente. Además, en algunos sectores de la clase dominante —especialmente rentistas y hombres de negocios más pequeños— el odio al recaudador de impuestos predomina sobre los sentimientos acerca del papel del gobierno. Pero el gran hombre de negocios moderno, aunque algunas veces habla el lenguaje tradicional, ya no lo hace tan seriamente como sus antepasados. Para él los gastos del gobierno significan más demanda efectiva y siente que puede trasladar la mayor parte de los impuestos combinados ya sea a los consumidores o a los trabajadores.[7] Asimismo —y este punto es de gran importancia para la comprensión de las actitudes subjetivas de los grandes hombres de negocios— la intrincada forma de ser del sistema tributario, diseñado espe-

también estaba presente, aunque con menor alcance, durante la guerra de Corea; de ahí que afectara las marcas de los cincuenta. Además, el creciente estancamiento de los cincuenta se reflejó en una corriente descendente de las utilidades de las corporaciones, antes y después del pago de impuestos.

[7] Como dice el profesor Boulding: "la relativa estabilidad de las utilidades después del pago de impuestos es prueba de que el impuesto sobre utilidades de las corporaciones es en efecto trasladado casi totalmente; el gobierno sencillamente usa a la corporación como recaudadora de impuestos". K. E. Boulding, *The Organizational Revolution*, Nueva York, 1953, p. 277.

cialmente para satisfacer las necesidades de toda clase de intereses especiales, abre oportunidades sin fin a las ganancias especulativas y a las ganancias inesperadas.[8] Con todo, el sector de la clase dominante norteamericana ya está en camino de ser un creyente convencido de la naturaleza benéfica de los gastos gubernamentales.

¿Qué pasa con los trabajadores y otros grupos de ingresos más bajos? Puesto que las grandes empresas trasladan toda la carga tributaria, no se extrae la incrementada absorción de excedentes por el gobierno, en último análisis, de lo que Veblen llamó la población subyacente. Esta pregunta ya ha sido contestada, por lo menos por deducción. Si lo que el gobierno toma no se hubiera producido en otra forma en absoluto, no puede decirse que se haya extraído de alguien. Los gastos del gobierno y los impuestos que fundamentalmente solían ser un mecanismo de transferencia de ingreso se han convertido, en gran medida, en un mecanismo para crear ingreso introduciendo en la producción el capital y la mano de obra ociosa. Esto no quiere decir que alguien salga lastimado en el proceso. Quienes reciben ingresos relativamente fijos (rentistas, pensionados, algunos grupos de trabajadores no organizados) sufren seguramente cuando los impuestos suben y son trasladados por el sector empresarial. Pero las pérdidas de estos grupos son de magnitud e importancia secundaria comparadas con las ganancias de la gran proporción de los trabajadores que deben su empleo directa o indirectamente a los gastos gubernamentales. Además, la capacidad de regateo de la clase trabajadora en su conjunto y, por lo tanto, su habilidad para defender o mejorar sus condiciones de vida, es por supuesto mayor cuanto menor es el nivel de desempleo. Así, dentro del marco del capitalismo monopolista, las clases de ingresos más bajos, tomadas en su conjunto, están en mejores condiciones si los gastos del gobierno son más altos y más elevados los impuestos. Esto explica por qué, a pesar de los lamentos de algunos tradicionalistas, nunca ha habido una oposición política realmente efectiva al alza constante de los gastos del gobierno y de la tributación, característica de las décadas recientes. Dada la ineficacia del capitalismo monopolista para asignar usos privados al excedente que puede generar fácilmente, no puede haber duda de que tiene interés para todas las clases —aunque no para todos los elementos dentro de ellas— el que el gobierno deba incrementar constantemente sus erogaciones y la carga impositiva.

Debemos por lo tanto rechazar en forma decisiva la idea ampliamente aceptada de que los intereses privados sólidos se oponen a esta tendencia. No es sólo la viabilidad del sistema como un todo lo que depende de su continuación, sino también el bienestar individual de una gran mayoría de sus miembros. La gran pregunta, por lo tanto, no es si habrá cada vez más gastos del gobierno, sino en qué se gastará. Y aquí los intereses privados entran por derecho propio como factor de control.

[8] Un artículo de la *Harvard Law Review* empieza en la forma siguiente: "La génesis de este artículo es la observación casual de un abogado de Washington quien preguntó: ¿qué objeto tiene litigar un caso fiscal cuando podemos lograr la reforma del estatuto gastando lo mismo en tiempo y dinero? Probablemente su declaración no era exacta, y ciertamente era extrema, pero no es una sorpresa para el sofisticado consejo que estudia diariamente los asuntos fiscales identificar el nuevo remiendo hecho a la colcha de los impuestos interiores. Sea que sus esfuerzos adopten la forma de nuevas secciones, o que se les llame eufemísticamente cambios técnicos, actualmente hay una tendencia acelerada hacia la heterogeneidad y hacia el tratamiento preferencial". William L. Cary, "Pressure Groups and the Revenue Code: A Requiem in Honor of the Departing Uniformity of the Tax Laws", *Harvard Law Review*, marzo de 1955.

3

Los hechos principales acerca de la composición cambiante de los gastos del gobierno en el período de su más rápido crecimiento (desde 1929) son bien conocidos. El cuadro 5, comparando 1929 con 1957, muestra los gastos del gobierno, desglosados en tres componentes principales, como porcentajes del PNB.[9] "Compras no militares" incluye todas las compras de bienes y servicios para propósitos civiles hechas por los gobiernos federal, estatales y municipales. "Pagos de transferencia" incluye ayudas a desocupados, pensiones de vejez, asignaciones a veteranos, etc., intereses de la deuda del gobierno y subsidios, menos excedentes de empresas del gobierno.[10] "Compras para defensa" incluye todas las compras (casi exclusivamente hechas por el gobierno federal) de bienes y servicios para propósitos militares menos las ventas de artículos militares.

Durante el intervalo 1929-1957, el total de los gastos del gobierno aumentó, en términos generales, de una décima a una cuarta parte del PNB, representando la mayor parte de la diferencia la absorción de excedentes que de otra manera no se hubieran producido. De este incremento proporcional de la *ratio* entre gastos del gobierno y PNB, casi nueve décimos fueron pagos de transferencia y adquisiciones de defensa, poco más de un décimo fueron compras no militares. ¿Cómo debemos interpretar estas cifras?

CUADRO 5

Gastos del gobierno, 1929-1957
(porciento del PNB)

	1929	1957
Compras no militares	7.5	9.2
Pagos de transferencia	1.6	5.9
Compras para la defensa	0.7	10.3
Total	9.8	25.4

FUENTE: F. M. Bator, *The Question of Government Spending*, 1960, cuadros 1 y 2.

[9] Hemos tomado el año de 1957 como el último, con objeto de hacer uso de los cálculos de Bator, elaborados con cifras del Departamento de Comercio.
[10] "Pagos de transferencia" no incluye subsidios del gobierno federal a los gobiernos estatales y municipales que se incluyen bajo el recibo de gastos de gobiernos de los estados y municipios.

En primer lugar la contribución directa del gobierno al funcionamiento y bienestar de la sociedad está casi completamente incluida bajo compras no militares. Entre éstas tenemos educación pública, caminos y carreteras, salubridad y sanidad, conservación y recreación, comercio y vivienda, policía y protección contra incendios, cortes de justicia y prisiones, legislaturas y ejecutivos. Y aquí, a pesar del enorme incremento de los gastos en carreteras, unidos a más del doble del número de automóviles en uso desde 1929, ha habido muy poca expansión en relación con el volumen de la economía como un todo. Así, las compras incrementadas de bienes y servicios no militares casi no han contribuido a la solución del problema de absorción de excedentes.

Los pagos de transferencia, por otra parte, han crecido en forma significativa, expandiéndose de menos del 2 por ciento a cerca del 6 por ciento del PNB. Mientras una fracción considerable de este incremento (12 por ciento) representa pagos de intereses mayores (que van principalmente a bancos, empresas e individuos de ingresos mayores) con mucho, la mayor parte está constituida por diversas formas de pagos de seguridad social (desempleo, vejez, huérfanos, veteranos) que seguramente aumentan el bienestar de grandes grupos de ciudadanos menesterosos. Éste es el único elemento verdaderamente sustancial en la aseveración común de que desde 1929 este país se ha vuelto un "estado de bienestar". En otros sentidos los gastos que afectan el bienestar del pueblo sólo han aumentado al mismo ritmo que la economía en su conjunto. En cuanto a la absorción de excedentes, el aumento de pagos de transferencias ha contribuido indudablemente en forma significativa.[11]

Por supuesto el renglón de adquisiciones militares es el que ha registrado la mayor expansión —de menos de uno por ciento del PNB a más del 10 por ciento, que representa aproximadamente dos terceras partes de la expansión total de gastos del gobierno en relación con el PNB desde 1920.[12] Esta absorción masiva del excedente en preparativos militares ha sido el hecho clave de la historia económica norteamericana de la posguerra. Seis o siete millones de trabajadores, más del 9 por ciento de la fuerza de trabajo, dependen ahora de empleos del presupuesto militar. Si los gastos militares se redujeran una vez más a las proporciones de antes

[11] La contribución sería mayor, excepto por el hecho de que el financiamiento del sistema de seguridad social está muy ligado al impuesto regresivo sobre las nóminas. Ésta es sólo una de las muchas complicaciones que no podemos analizar en un breve estudio.

[12] Debe recordarse que tanto 1929 como 1957 fueron años de paz. La *ratio* de gastos de defensa a PNB alcanzó un máximo de 41 por ciento en 1943 y 1944. A ese nivel hubo una considerable intrusión de excedente privado, puesto de manifiesto por el hecho de que las utilidades de las corporaciones, después de los impuestos como porcentaje del PNB, disminuyeran en forma constante durante los años de guerra (de 7.5 por ciento en 1941 a 3.9 por ciento en 1945). Pero aun las enormes cantidades de excedente absorbido por el gobierno durante la guerra fueron en su mayor parte producidas por una completa y más racional utilización de los recursos, no sustrayéndolos del excedente privado o del ingreso real de los trabajadores. El último alcanzó, durante la guerra, un máximo que no fue igualado hasta mediados de los cincuenta. Véase "The Condition of the Working Class", de Paul Sweezy, *Monthly Review*, julio-agosto de 1958, pp. 120-121.

de la segunda guerra mundial, la economía del país volvería a un estado de profunda depresión, caracterizado por tasas de desocupación de 15 por ciento y más, tales como los prevalecientes en la década de los treinta.

Esto, por supuesto se niega rotundamente, habiendo dos categorías principales de disidentes. Primero, los que sostienen que si se redujeran los impuestos y los gastos en armamentos simultáneamente, los gastos privados aumentarían en grado compensatorio. Mucho de lo escrito en este libro hasta ahora se ha dedicado a mostrar por qué el sistema no funciona ni puede funcionar en esta forma, y no hay necesidad de repetir el argumento. El segundo grupo reconoce que el gasto en armamentos está ahora actuando como sostén de la economía (aunque por lo general tendiendo a subestimar su importancia) y que modificado traería serias consecuencias. Arguyen que estas consecuencias podrían evitarse sustituyendo otras clases de gastos gubernamentales por gastos en armamentos. En lugar del estado de guerra, dice, podemos, y aventualmente debemos, edificar un auténtico estado de bienestar,[13] y no tienen dificultad en enumerar proyectos útiles y necesarios que requerirían egresos gubernamentales tan grandes o aun mayores que el presupuesto de armamentos actuales.[14]

El argumento de que los gastos no militares son tan eficaces para el sostenimiento de la economía, como los gastos para defensa, y que por lo tanto deberíamos sustituir unos por otros, es sin duda suficientemente válido como una manifestación de lo que es deseable. Que también sea válido en el sentido de lo que es posible, dentro del marco de la sociedad capitalista monopólica, es una cuestión diferente, una cuestión que aboga por un cambio completo, con demasiada frecuencia pasada por alto. Sin embargo, éste es precisamente el meollo del problema para cualquiera que esté interesado en comprender cómo funciona realmente el sistema.

Para contestar esta cuestión, es necesario tomar en cuenta las modalidades del poder político de una sociedad capitalista monopólica y más específicamente de su particular versión norteamericana. Como éste es un tema amplio del cual no podemos ocuparnos extensamente en el presente estudio, tenemos que limitarnos a algunas observaciones y sugestiones.

[13] Para un enunciado breve de esta posición, véase J. K. Galbraith, "We can prosper without Arms Orders", *The New York Times Magazine*, 22 de junio de 1952.

[14] Por ejemplo, Reginald Isaacs, presidente del Departamento de Planeación Regional y Urbano de la Universidad de Harvard, después de investigar extensamente el American Council to Improve our Neighborhoods (ACTION) [Junta Americana para el Mejoramiento de Nuestros Alrededores], concluyó, en 1958, que la cantidad requerida para la renovación urbana ascendería a casi 2 billones de dólares para 1970, y que "los solos gastos federales de participación necesarios rivalizarán con los de la seguridad nacional". Reginald R. Isaacs, en Committee for Economic Development, *Problems of United States Economic Development*, Nueva York, 1958, volumen 1, p. 339.

4

Con excepción de los períodos de crisis el sistema político normal del capitalismo, ya sea competitivo o monopólico, es la democracia burguesa. Los votos son la fuente nominal del poder político y el dinero la fuente real: en otras palabras, el sistema es democrático en la forma, y plutocrático en su contenido. Actualmente esto está ya tan reconocido, que no parece haber ninguna necesidad de discutir el caso. Basta decir que todas las actividades y funciones políticas que puede decirse que constituyen las características esenciales del sistema —hacer doctrina y propaganda por el voto público, organizar y mantener a los grupos políticos, dirigir campañas electorales— pueden llevarse a cabo solamente con dinero, con mucho dinero. Y como en el capitalismo monopolista las grandes corporaciones son las fuentes que proporcionan mucho dinero, son también las fuentes principales de poder político.

Es cierto que ésta es una contradicción latente del sistema.[15] Los electores no propietarios, que constituyen la inmensa mayoría, pueden formar sus propias organizaciones de masas (sindicatos, partidos políticos), reunir los fondos necesarios a través de cuotas y así convertirse en una eficaz fuerza política. Si logran ganar poder político esencial y luego tratan de emplearlo de modo que amenace el poder económico y los privilegios de la oligarquía adinerada, el sistema se enfrenta a una crisis que puede ser resuelta de acuerdo con sus propias reglas, únicamente si la oligarquía está dispuesta a ceder sin lucha. Como hasta donde sabemos no ha habido un caso en la historia en el que la oligarquía privilegiada se haya comportado así, con seguridad podemos descartar esta posibilidad. En lugar de esto, lo que sucede es que la oligarquía, que controla, ya sea directamente o a través de agentes de confianza, todo el instrumental de coerción (fuerzas armadas, cortes, policías, etc.), abandona las formas democráticas y recurre a alguna forma directa de poder dictatorial. Tal fracaso de la democracia burguesa y el recurrir al poder dictatorial pueden ocurrir también por otras razones —por ejemplo, la prolongada ineficacia para formar una mayoría parlamentaria estable, o la resistencia respecto a ciertos derechos consumados de reformas necesarias para el adecuado funcionamiento de la economía. La historia de las recientes décadas es muy rica en ejemplos de sustitución de gobiernos democráticos por dictaduras en países capitalistas: Italia a principios de los veinte, Alemania en 1933, España a fines de los treinta, Francia en 1958, y muchos más.

[15] Marx escribió acerca de la constitución democrática francesa adoptada en 1848: "Las contradicciones más comprensibles de esta constitución consistieron en lo siguiente: las clases cuya esclavitud social va a perpetuar la constitución —el proletariado, los campesinos, la pequeña burguesía— las pone en posesión de poder político a través del sufragio universal. Y de la clase cuyo viejo poder social ratifica la burguesía, obtiene garantías políticas de este poder. Ésta impone sus leyes a las condiciones democráticas que en todo momento ayudan a las clases enemigas a la victoria y comprometen los cimientos mismos de la sociedad burguesa". Karl Marx, *The Class Struggles in France: 1848-1850*, International Publishers, Nueva York, 1934, pp. 69-70.

Sin embargo, en general las oligarquías adineradas prefieren un gobierno democrático a uno dictatorial. En esta forma la estabilidad del sistema es realizada por ratificaciones populares periódicas del poder oligárquico —en esto se convierten normalmente las elecciones parlamentarias y presidenciales— y se conjuran ciertos peligros reales para la misma oligarquía, como dictaduras personales o militares. En consecuencia, en países capitalistas desarrollados, especialmente en aquellos que poseen una larga historia de gobiernos democráticos, las oligarquías se resisten a recurrir a métodos autoritarios para manejar los movimientos de oposición o resolver problemas difíciles, y en lugar de esto inventan medios más indirectos y sutiles para conseguir sus fines. Se establecen conexiones para obstaculizar a los sindicatos y a los movimientos políticos de trabajadores que profesen ideas radicales. Se compra a sus dirigentes con dinero, halagos y honores, lo que da por resultado que cuando adquieren fuerza se mantengan dentro de los linderos del sistema, tratando únicamente de ganar más concesiones aquí y allá para mantener satisfechos el rango y la posición, pero sin desafiar los verdaderos baluartes del poder de la oligarquía en la economía, ni en las ramas coercitivas del aparato del Estado. En forma similar, la oligarquía altera el mecanismo del gobierno en el grado necesario para prever cualquier desacuerdo o estancamiento que pueda involucrar el fracaso de los procedimientos democráticos (por ejemplo, el número de partidos políticos se limita deliberadamente para evitar que aparezcan dentro del gobierno coaliciones parlamentarias inestables). Por estos métodos y otros muchos, la democracia está hecha para servir a los intereses de la oligarquía en forma más efectiva y duradera que el poder dictatorial. Nunca se renuncia a la posibilidad de un gobierno autoritario —en realidad, la mayoría de las constituciones democráticas cuentan con estipulaciones específicas para este caso, en épocas de emergencia—, pero decididamente no es la forma preferida de gobierno para sociedades capitalistas que funcionan normalmente.

Por supuesto, el sistema de gobierno de Estados Unidos es el de una democracia burguesa en el sentido que acabamos de analizar. Según la teoría constitucional, el pueblo ejerce un poder soberano; en la práctica, una oligarquía adinerada, relativamente pequeña, gobierna en forma absoluta. Pero las instituciones democráticas no son únicamente una cortina de humo detrás de la cual se coloca un puñado de industriales y banqueros para hacer política y dar órdenes. La realidad es más complicada que esto.

Los fundadores de la nación se dieron muy bien cuenta de la contradicción latente en la forma democrática de gobierno, como la mayor parte de los pensadores políticos en el siglo XVIII y principios del XIX. Reconocieron la posibilidad de que la mayoría no podría, una vez que tuviera el voto, tratar de transformar su soberanía nominal en poder real y con ello comprometer la seguridad de la propiedad, la que consideraban el fundamento mismo de la sociedad civilizada. Por lo tanto diseñaron el famoso sistema cuyo propósito fue hacer tan difícil como fuera posible

la subversión del sistema existente de las relaciones de propiedad. El capitalismo norteamericano se desarrolló más tarde en un contexto de numerosas y frecuentemente crueles luchas entre los diversos grupos y sectores de las clases adineradas, que nunca habían estado unidas, como en Europa, por una lucha común en contra del poder feudal. Por esta y otras razones, las instituciones gubernamentales que se han formado en Estados Unidos se han inclinado decididamente hacia la protección de los derechos y privilegios de las minorías: la minoría de los propietarios en conjunto, contra el pueblo; y diversos grupos de propietarios unos contra otros. No podemos contar aquí en detalle la historia de cómo se hizo la separación de poderes en la constitución, cómo se convirtieron los derechos de los estados y la autonomía local en baluartes de intereses creados, cómo evolucionaron los partidos políticos para transformarse en máquinas para la recolección de votos y para impartir protección sin programa ni disciplina. Lo que nos interesa es el resultado, que tomó forma ya antes del final del siglo XIX. Estados Unidos se volvió algo así como una utopía para las soberanías privadas de la propiedad y los negocios. La propia estructura de gobierno impidió la acción efectiva en muchas áreas de la vida económica o social (planeación de ciudades, por ejemplo, por citar una necesidad que se ha vuelto cada vez más aguda en años recientes).[16] Y aun donde no fue así, el sistema de representación política, junto con la ausencia de partidos políticos responsables, dio un poder de veto efectivo a coaliciones temporales o permanentes de intereses creados. El papel positivo del gobierno ha tendido a limitarse estrechamente a unas cuantas funciones que podrían requerir la aprobación de sustancialmente todos los elementos de las clases adineradas: la extensión del territorio nacional y la protección de los intereses de los hombres de negocios norteamericanos y de inversionistas en el extranjero, actividades que a través de la historia de la nación han constituido el interés primordial del gobierno federal,[17] el perfeccionamiento y la protección de los derechos de propiedad en el país; la repartición de bienes del dominio público entre los más poderosos e insistentes solicitantes; la provisión de una infraestructura mínima para el funcionamiento lucrativo de los negocios privados; la concesión de favores y subsidios de acuerdo con los principios bien conocidos de componendas y canonjías. Hasta el período del New Deal de los treinta, no hubo siquiera la simulación de promover el bienestar de las clases bajas como una responsabilidad del gobierno: la ideología

[16] *1 400 Governments*, libro recientemente publicado por Robert C. Wood del Massachusetts Institute of Technology, se refiere en su título al número de autoridades gubernamentales separadas que operan dentro del área de la metrópoli de Nueva York. Cada una de estas autoridades es depositaria y representante de intereses creados; no hay autoridad conjunta para controlar y coordinar sus políticas. Hablar de "planeación" en estas condiciones es, por supuesto, ridículo.

[17] Una de las debilidades más serias de la mayor parte de lo que se ha escrito sobre historia norteamericana es la falla en comprender esto. Sin embargo, hay excepciones. Véase por ejemplo R. W. Van Alstyne, *The Rising American Empire*, Nueva York, 1960, donde se aprecia correctamente la influencia decisiva de las relaciones extranjeras en la forma en que se desarrolló la nación desde los primeros tiempos.

dominante sostuvo que cualquier forma de dependencia del gobierno para obtener bienes y servicios era degradante para el individuo, contraria a las reglas de la naturaleza y ruinosa para el sistema de empresa privada.

Ésta fue la situación prevaleciente en la época del colapso del auge de los veinte. Ya hemos visto que sólo un pequeño aumento en la importancia relativa de los gastos del gobierno había tenido lugar desde principios del siglo (principalmente como resultado de la construcción de caminos y carreteras como solución al rápido crecimiento del número de automóviles); en el capítulo 8 veremos por qué fue éste, a pesar de todo, un período de prosperidad capitalista. Pero con la llegada de la gran depresión se volvió más imperiosa la necesidad del gobierno de desempeñar un papel más importante. ¿Cómo se resolvió esta necesidad en el período liberal del New Deal? Para contestar esta pregunta tenemos que formular el cuadro 5a, que es igual al cuadro 5, excepto porque compara 1929 con 1939 en lugar de hacerlo con 1957.

CUADRO 5a

Gastos del gobierno, 1929-1939
(porciento del PNB)

	1929	1939
Compras no militares	7.5	13.3
Pagos de transferencia	1.6	4.6
Compras para defensa	6.7	1.4
Total	9.8	19.3

Los cambios que tuvieron lugar entre 1929 y 1939 muestran un notable contraste con los que tuvieron lugar entre 1929 y 1957. Aunque la segunda guerra mundial había empezado antes de terminar 1939 y era clara la posibilidad de la intervención norteamericana, las adquisiciones para la defensa fueron todavía de importancia menor. Por otra parte, ambas categorías de gastos civiles —compras no militares y pagos de transferencia— aumentaron en forma notable en relación con el PNB. Del incremento total de gastos del gobierno en relación con el PNB durante la década de los veinte, más del 60 por ciento correspondió a adquisiciones no militares, y más del 30 por ciento a transferencias y menos del 10 por ciento a adquisiciones para defensa.

Aquí parece evidente que el problema de una inadecuada absorción de los excedentes puede ser resuelto, como pretenden algunos liberales, mediante el aumento de gastos del gobierno para fines de bienestar. En realidad no hay tal cosa. No es que queramos poner en tela de juicio las metas de bienestar que se propusieron alcanzar los incrementos en los gastos gubernamentales del New Deal. Es cierto que una gran parte de estos gastos eran, por su naturaleza, de salvamento para las operaciones de diferentes tamaños y clases de propietarios amenazados por la depre-

sión;[18] pero también mucho se logró, o por lo menos esa fue su intención, en favor de las clases desposeídas. Pero ésta es otra cuestión. Lo que estuvo mal respecto de los gastos del gobierno de los años treinta no fue su dirección, sino su magnitud: sencillamente no hubo erogaciones en cantidad suficiente que alcanzaran, siquiera aproximadamente, a neutralizar las poderosas fuerzas de la depresión que operaban en el sector privado de la economía. En dólares corrientes, los gastos del gobierno aumentaron de 10 200 millones en 1929 a 17 500 millones en 1939, más del 70 por ciento. Sin embargo, al mismo tiempo, el PNB disminuyó de 104 400 millones a 91 100 (una caída del 12.7 por ciento) y la desocupación en proporción a la fuerza laboral subió de 3.2 a 17.2 por ciento.[19]

El New Deal, considerado como operación de salvamento para la economía de Estados Unidos como un todo, fue hasta este punto un claro fracaso. Incluso Galbraith, el profeta de la prosperidad sin guerra, ha reconocido que ni siquiera se aproximó a la meta durante los treinta. "La gran depresión de los treinta —dice— nunca llegó a su fin. Simplemente desapareció con la gran movilización de los cuarenta."[20]

Los gastos de guerra consiguieron lo que los gastos para el bienestar no habían conseguido. De 17.2 por ciento de la fuerza de trabajo, la desocupación bajó a un mínimo de 1.2 por ciento en 1944. El reverso de la moneda fue un incremento de los gastos del gobierno, de 17 500 millones de dólares en 1939 a un máximo de 103 100 millones en 1944. Esto quiere decir que en tiempos de paz habría sido necesario un incremento en los gastos de esta magnitud para producir la desaparición virtual del desempleo. Si no hubiera sido porque durante la guerra los gastos civiles tuvieron que ser restringidos de diversas maneras, se habría alcanzado la ocupación plena a un nivel considerablemente más bajo de los gastos del gobierno. Pero seguramente habría sido necesario un gran aumento respecto al nivel de 1939 —probablemente del doble o el triple. ¿Por qué no se llegó a tal incremento durante la década de la depresión? ¿Por qué falló el New Deal en conseguir lo que la guerra probó que era fácil de alcanzar?

5

La respuesta a estas preguntas es que, *dada la estructura del poder del capitalismo monopolista de Estados Unidos*, el incremento en los gastos civiles casi había alcanzado sus límites extremos en 1939. Las fuerzas opuestas a una expansión mayor fueron demasiado difíciles de vencer.

Al analizar estas fuerzas y los límites que se fijan a la expansión de los gastos civiles, es interesante hacer notar primero que nada que los

[18] Este aspecto del New Deal, con frecuencia descuidado, estractado hábilmente por A. H. Hansen en su *Fiscal Policy and Business Cycles*, Nueva York, 1941, cap. 4.

[19] Aun medido en dólares constantes (1957), el PNB aumentó solamente de 193 500 millones de dólares en 1929 a 201 000 millones en 1939, lo cual no fue suficiente para evitar que el PNB real *per capita*, tuviera una ligera disminución.

[20] *American Capitalism*, p. 69.

gastos que se originan a niveles estatales y municipales son mucho menos flexibles que los gastos que se originan a nivel federal. Los impuestos a la propiedad desempeñan un papel predominante en las finanzas estatales y locales. Son más difíciles de trasladar o evadir que los impuestos que representan el grueso de las rentas federales (impuestos sobre la renta de empresas e individuos sobre nóminas especiales, derechos de aduanas, etc.) y en la medida en que realmente gravan la propiedad personal de los individuos no pueden ser trasladados. Además, los elevados impuestos a la propiedad no abren caminos de enriquecimiento rápido a la clase adinerada, como en el caso de altas tasas de impuesto sobre la renta cuando están combinadas con tasas bajas de impuestos a las ganancias de capital. Para los grupos e individuos ricos que dominan la política local, mayores gastos a nivel estatal y municipal significan el pago de impuestos más altos; y como es probable que las cantidades gastadas por cualquier ciudad o estado sean pequeñas en relación a la economía en conjunto, no hay razón para esperar un alza de ingresos compensatorios. Los gastos del Estado y de los municipios por lo tanto se mantienen cerca del mínimo requerido para diversas funciones y servicios indispensables. Lo que Hollingshead dice de Elmtown se aplica por lo general a ciudades y pueblos en todo el país:

> Los gastos impuestos acompañan a las grandes propiedades; consecuentemente, aquellas familias [que pertenecen a la clase I en la cima jerárquica socioeconómica] tienen un interés directo en mantener bajas las contribuciones y las tasas de impuestos. Consiguen esto con habilidad dentro de la comunidad y el municipio, a través del control de las dos organizaciones políticas más grandes en el nivel de municipios y distritos. Los candidatos a puestos públicos, excepto el fiscal y el juez, por lo general no son miembros de la clase I, pero esto no significa que estén libres de los controles ejercidos por intereses de la clase I. Dinero, talento legal y puestos públicos son los instrumentos empleados para transformar intereses en poder verdadero. Se depende de ellos para imponer decisiones en contiendas que impliquen disposiciones para subir impuestos a través de mejoras públicas, tales como nuevos edificios públicos, escuelas, caminos o programas de bienestar. Este control tras bambalinas trae como resultado la formulación de políticas conservadoras y la elección de funcionarios que actúan como agentes de los intereses de la clase I.[21]

Con este antecedente, no es de sorprender que haya habido tan poco cambio en la importancia relativa de los gastos estatales y locales durante

[21] August B. Hollingshead, *Elmtown's Youth: The Impact of Social Classes on Adolescents*, Nueva York, 1949, p. 86. Profesor de sociología en Yale, Hollingshead es uno de los estudiantes dirigentes de las clases sociales de la sociedad norteamericana contemporánea.

las últimas décadas cuando el papel del gasto gubernamental en su conjunto ha sufrido transformación tan radical. Los gastos estatales y locales constituyeron el 7.4 por ciento del PNB en 1929 y el 8.7 por ciento en 1957.[22] Es cierto que la proporción subió a cerca del 13 por ciento en el punto crítico de la gran depresión, y cayó a menos del 4 por ciento durante la guerra. La explicación en ambos casos es clara: fue imposible restringir las funciones de los gobiernos de los estados y municipios proporcionalmente a la precipitosa caída del PNB que marcó a la gran depresión; y durante la guerra los controles evitaron que los gastos estatales y locales subieran al ritmo del PNB. Lo importante es que con el regreso a la "normalidad" después de la guerra, el porcentaje retrocedió al mismo nivel aproximadamente de los años veinte.

Luego, dada la estructura del gobierno de Estados Unidos y su política, cualesquiera variaciones posteriores en el papel que desempeñe el gobierno en el funcionamiento de la economía, probablemente se iniciarán a nivel federal. Lo que sigue, por lo tanto, debe entenderse que se aplica en gran medida a las fuerzas que determinan la cantidad de gastos del gobierno.

Como hemos visto, la magnitud de la ley de impuestos, aunque tenga influencia, está lejos de ser un factor decisivo en la determinación de la cantidad de gastos del gobierno. Con recursos productivos ociosos —que es la situación normal del capitalismo monopolista—, mayores gastos significan ingresos más altos, con los cuales pueden pagarse impuestos más altos. Algunas gentes resultarán heridas, pero es probable que muy pocas de ellas pertenezcan a la oligarquía adinerada que detenta el poder político. La oligarquía toda está para ganar y por lo tanto tiene un fuerte incentivo para promover el alza del nivel de los gastos gubernamentales.

Si los impuestos no son el factor decisivo, ¿entonces qué determina la expansión de los gastos civiles? La respuesta es: los intereses particulares de los individuos y grupos que forman la oligarquía y la forma en que estos intereses sean afectados por los diversos tipos de erogaciones.

Podemos declarar que por cada partida del presupuesto hay una cantidad mínima que tiene la aprobación general y que no encuentra oposición considerable. A medida que esta cantidad se excede, la aprobación para futuros incrementos gradualmente declina y se inicia la oposición hasta alcanzar un equilibrio y la expansión se detiene. Partiendo de este esquema podemos intentar determinar los puntos de equilibrio para los renglones principales del presupuesto, esperando de esta manera descubrir los límites de los gastos individuales y, por acumulación, el límite total. Sin embargo, este procedimiento sería incorrecto. Desconoce la existencia de lo que puede llamarse el "efecto de interdependencia", que excluye la simple suma de límites individuales.

Puede aclararse el punto si consideramos dos renglones del presupuesto simultáneamente, digamos vivienda y salud. Muy poca gente se opone actualmente a un modesto programa de viviendas públicas y, por supuesto, todo el mundo está en favor, por lo menos, de suficientes erogaciones

[22] F. M. Bator, *The Question of Government Spending*, p. 127.

para salubridad y control de enfermedades epidémicas. Pero más allá de cierto límite se empieza a formar la oposición en cada caso, primero de los intereses de bienes raíces, a la vivienda, y de la profesión médica, a los programas públicos de servicio médico. Pero se supone que los primeros no tienen razones especiales para oponerse al servicio médico, y los doctores no tienen razones especiales para oponerse a las viviendas. No obstante, una vez iniciada la oposición a futuros incrementos en sus esferas respectivas, pronto pueden encontrar que es de interés común combinar sus fuerzas para oponerse a mayores gastos en viviendas y en salubridad. La oposición a cada renglón individual, por lo tanto, crece más rápidamente cuando se están considerando ambas partidas y más aún cuando se trata de todo el presupuesto. Podemos decir, en forma figurada que, si se considera uno de los renglones, la oposición crece en proporción a la cantidad del incremento; mientras que, si se trata de todos los renglones, la oposición crece en proporción al cuadrado del aumento.[23]

Por supuesto, en la práctica no puede postularse una relación cuantitativa tan simple como ésta, y menos aún demostrarse. Sólo necesitamos tener presente que la resistencia de la oligarquía adinerada en su conjunto a cada partida en una proposición de aumento general para gastos civiles del gobierno será mucho más intensa que si se considera cada partida separadamente.[24] Esto es de gran importancia para nuestro problema, porque lo que hemos estado tratando son situaciones donde hay necesidad de una gran expansión de los gastos totales del gobierno, algo que difícilmente podría conseguirse a menos que fueran aumentados al mismo tiempo muchos renglones del presupuesto.

En el caso de casi todos los renglones principales del presupuesto civil, los poderosos intereses creados son incitados muy pronto a la oposición, a medida que la expansión avanza más allá del mínimo necesario. Esto ocurre siempre que se presenta un elemento significativo de competencia con la empresa privada, pero también sucede con otros renglones donde la competencia con la empresa privada no existe.

Hay muchas necesidades sociales urgentes que el gobierno puede satisfacer únicamente entrando en alguna forma de competencia con los intereses privados. Por ejemplo el desarrollo de la cuenca de un río, área en la cual la empresa privada nunca espera poder operar con efectividad, es esencial para el control de inundaciones, la conservación de las aguas, la recuperación de tierras erosionadas, etc. Pero también produce energía eléctrica que compite con la producción privada y en ese sentido nos da la medida para el funcionamiento del poder monopolista privado. Por

[23] Es oportuno citar al respecto la siguiente observación de una carta de James MacGregor Burns, profesor de ciencias políticas en el Williams College, dirigida al *New York Times*: "El conflicto entre el Presidente y el Congreso actualmente es muy hondo para ser salvado por las técnicas usuales de presiones y regateos. Los elementos de oposición son tan fuertes e intrincados que no puede [el Presidente] apoyar una política, tanto como pareciera a un extraño que es factible hacerlo, sin que se ponga en marcha la maquinaria de la oposición".

[24] Esta regla no se aplica al incremento de gastos militares; véase más adelante, pp. 165-171.

esta razón hay tanta oposición al desarrollo del valle del río, no sólo por parte de quienes venden estos servicios, sino por toda la comunidad de los grandes negociantes. La historia del Tennessee Valle Authority aporta un elocuente testimonio de la efectividad de esta oposición. El TVA tuvo su origen en la necesidad que tenía el gobierno de nitratos, durante la primera guerra mundial. Fueron construidas una presa generadora de energía eléctrica y una planta de nitratos en Muscle Shoals, Alabama, para satisfacer exigencias estrictamente militares. Durante los veinte el senador Norris de Nebraska dirigió una campaña en favor del proyecto de desarrollo para transformar Muscle Shoals en una ancha cuenca del río, pero en este período de prosperidad capitalista nada se hizo al respecto e incluso se permitió que la inversión original se deteriorara en la ociosidad. No fue sino duante los Cien Días después de la toma de posesión de Roosevelt, en 1933 —período casi de pánico por la oligarquía adinerada—, cuando los esfuerzos decididos de Norris se vieron coronados por el éxito. Y desde entonces los oligarcas han estado deplorando su momento de debilidad. Desde su punto de vista el problema del TVA es que ha resultado un tremendo éxito. Dio al pueblo norteamericano una idea de lo que podía lograrse con una planeación inteligente bajo una autoridad gubernamental investida del poder necesario para llevar a cabo un programa racional. Para citar sólo una de sus realizaciones, a fines de los cincuenta una casa habitación típica en la zona del TVA pagaba sólo la mitad por la electricidad y consumía el doble que el promedio del país. Y mundialmente el TVA ha llegado a ser un símbolo del New Deal, un faro de luz que muestra a los demás el camino del progreso democrático. Bajo estas circunstancias la oligarquía no se atrevió a destruir al TVA abiertamente. En lugar de esto, organizó una campaña a largo plazo de crítica y vejaciones, destinada a cercar esta institución, a restringir sus funciones y a forzarla a ajustarse a las normas de la empresa capitalista. Y esta campaña ha logrado éxito considerablemente: nunca se le permitió realizar algo siquiera aproximado a toda su potencialidad. Sin embargo, su popularidad entre la población de un área de siete estados en que opera la ha protegido contra los intentos de destruirla y desviarla de sus propósitos originales. Por lo tanto, el mayor triunfo de la campaña anti-TVA, ha sido su éxito rotundo al evitar que el principio del propósito múltiple que cumple sea aplicable a cualquiera otra de las numerosas cuencas de los ríos en Estados Unidos, donde podría mejorar tanto el bienestar del pueblo. La necesidad de más TVA es fácil de demostrar a cualquier persona que razone; durante los treinta y posteriormente, la expansión de los gastos gubernamentales en el desarrollo de las cuencas de los ríos con frecuencia habría tenido sentido como solución parcial del problema de absorción inadecuada de excedentes. Pero lo que Marx llamó las "Furias" del interés privado con todo su rigor, al despertarse fácilmente rechazarán cualquier intrusión en su sagrado dominio.[25]

[25] A la luz de estos hechos, hay algo particularmente repulsivo acerca de la forma en que la oligarquía cita constantemente al TVA como prueba de la devoción de Estados

La construcción de viviendas, potencialmente un amplio campo de gastos para el bienestar, es otra actividad que invade el reinado de la empresa privada. Un programa realmente efectivo de viviendas de bajo costo exige grandes construcciones en espacios abiertos, que abundan en la mayoría de las ciudades en Estados Unidos. Pero esto va precisamente en contra de los poderosos intereses en bienes raíces urbanos. Todos los intentos de lanzarse a atacar los serios problemos de viviendas insuficientes e inadecuadas se han estrellado contra la montaña de esta oposición. En su lugar ha habido programas de "saneamiento de barrios bajos" o "renovación urbana", los cuales recompensan con liberalidad a los dueños de propiedades deterioradas y lanzan a la calle más gente de la que pueden alojar.[26] Además, el "proyecto" semejante a un mausoleo que es la personificación normal de la vivienda pública no es la clase de ambiente en el cual podría echar raíces y crecer una comunidad con posibilidades de vivir. El "desalojamiento de los barrios pobres" da realmente origen a los barrios pobres, dentro y fuera del lugar; y la "renovación urbana" es un sistema de ayuda exterior para los propietarios en los decadentes "cinturones grises" que inexorablemente están saliéndose del centro de las grandes ciudades. Ha sido tan amarga la experiencia norteamericana en el campo de la vivienda pública desde que empezó a ser tema político durante los treinta, que actualmente no logra ni un ápice de apoyo popular. "En los treinta —escribe Daniel Seligman, editor de la revista *Fortune*— quienes abogaban por la vivienda pública estaban dominados por un fervor de misioneros. Creyeron que las nuevas viviendas, por sí solas, conjurarían los males del crimen y el vicio. Pero la vivienda pública no logró lo que sus panegiristas esperaban. Actualmente los partidarios de la vivienda pública andan en busca de algo nuevo y racional y su fervor ha desaparecido; el movimiento es hoy tan débil que la mayoría de los grupos de propietarios de bienes raíces ni se molestan en atacarlo." [27] Una conspiración deliberada de sabotaje a la vivienda pública

Unidos a las metas progresistas en el desarrollo de los países. El secretario de Estado, Rusk, buscando persuadir a los gobiernos latinoamericanos de que se unieran para destruir los logros históricos de la revolución cubana, dijo en la reunión de ministros extranjeros, en Punta del Este en enero de 1962: "Fueron necesarios años de pensamiento y de trabajo y de discusión para preparar a América para los pasos necesarios de ayuda mutua y reforma social. Recuerdo bien la resistencia amarga antes de que Franklin D. Roosevelt pudiera ganar el apoyo para el Proyecto del Valle del Tennessee, esa inmensa red de presas y centrales de energía eléctrica y fábricas de fertilizantes y oficinas foráneas de agricultura que han forjado tales cambios milagrosos en nuestro sur. Pero una serie de dirigentes progresistas determinaron hacer un cambio social dentro del marco del consenso político, llevado a cabo a través de una alianza para el progreso, dentro de Estados Unidos". (*New York Times*, 26 de enero de 1962.) Si el TVA ha forjado tales milagros, ¿por qué nunca ha logrado esta "sucesión de dirigentes progresistas" construir ni uno más de estos proyectos? (es interesante que el Secretario de Estado, en esta reunión de países de Norte, Centro y Suramérica, aparentemente no vio nada inapropiado al referirse a Estados Unidos simplemente como "América").

[26] Para un completo análisis de la "renovación urbana" véase, a continuación, las pp. 234-237.

[27] William H. Whyte, Jr., y otros, *The Exploding Metropolis*, Nueva York, 1958, p. 93.

difícilmente habría tenido mayor éxito: los intereses privados ya no tienen que oponerse, el público lo hace por ellos.

El desarrollo de las cuencas de los ríos y el programa de viviendas públicas no son sino dos ejemplos de actividades gubernamentales que invaden el territorio de los intereses privados. En estos casos, en virtud de que los intereses privados esgrimen el poder político, los límites de los gastos gubernamentales están estrechamente establecidos y no tienen nada que ver con las necesidades sociales —no importa cuán vergonzosamente evidentes sean. Pero no solamente en este terreno de la competencia con la empresa comercial se imponen tales límites, igual sucede en campos como la educación y la salubridad, donde la competencia directa no existe o es de menor importancia. Aquí también la oposición de los intereses privados se alza en contra del incremento de los gastos del gobierno, y aquí también las cantidades que en realidad se gastan prácticamente no tienen relación con las necesidades sociales demostrables.

La razón de esto es obvia. Decir que la mayor parte de las actividades gubernamentales no competitivas caen en el campo del gobierno estatal y local no es la explicación. No es probable que inicien incrementos importantes de los gastos a niveles estatales y locales, pero esto está fuera del tema a discusión. El gobierno federal puede desempeñar un papel más importante en estos asuntos, ya sea directamente o vía subvenciones a unidades estatales o locales, y realmente esto es lo que ha estado haciendo en años recientes aunque en muy modesta escala. El problema aquí es explicar por qué, cuando la salud de la economía reclamó urgentemente un constante aumento en el volumen de gastos federales, se dedicó una proporción tan pequeña de éstos a satisfacer las demandas de consumo público de la sociedad. ¿Por qué la oligarquía adinerada, por ejemplo, se opone tan consistente y eficazmente a las propuestas de un incremento en la ayuda federal a la educación presentadas al Congreso año tras año por los presidentes que son todo menos paladines radicales? La necesidad de más escuelas, más aulas, más maestros, salarios más altos para los maestros, más becas, más alto nivel educativo, es palpable para todo ciudadano que tenga los ojos abiertos; se ha probado una y otra vez en informes del gobierno, en tratados eruditos, en opúsculos populares. El fantasma de la supremacía de la Unión Soviética se ha presentado al país con frenética insistencia desde que se puso en órbita el primer Sputnik en 1957; la carrera entre ambos sistemas, se nos ha dicho, la ganará eventualmente el que tenga no el poder de las armas, sino la mayor fuerza cerebral. Y a pesar de todo esto, el presidente Kennedy inició una conferencia de prensa el 15 de enero de 1962, más de cuatro años después del Sputnik I, con estas cifras nefastas:

> En 1951 se graduaron en nuestras universidades 19 600 estudiantes en ciencias físicas. En 1960, a pesar del incremento sustancial de nuestra población durante los últimos diez años, y además del hecho de que la demanda de gente capacitada en este campo ha aumentado enormemente gracias a nuestros esfuerzos en materia de defensa y en la lucha por el espacio, la investigación industrial y todo lo demás, en 1960 el número había disminuido de 19 600 a 17 100.
>
> En 1951 había 22 500 estudiantes de ciencias biológicas, en 1960 había solamente 16 700.
>
> En el campo de la ingeniería la inscripción subió de 232 000 en el período de 1951 a 1957 a 269 000. Desde 1957 ha habido un descenso continuo en la inscripción. El año pasado la cifra bajó a 240 000.[28]

¿Cómo son posibles tales cosas con el interés nacional en juego en el sentido más simple y crudo del término, tanto que debe comprenderlo fácilmente el miembro más insulso de la oligarquía? ¿Cómo es posible que con frecuencia sean rechazados hasta los modestos incrementos en la ayuda federal a la educación?

La respuesta es sencilla: el sistema educativo, tal como está constituido actualmente, es un elemento decisivo en la constelación de privilegios y prerrogativas de las cuales el principal beneficiario es la oligarquía adinerada. Esto es verdad en un sentido triple.

Primero, el sistema educativo proporciona a la oligarquía la calidad y cantidad de servicios educativos que sus miembros desean para sí mismos y para su progenie.[29] No faltan escuelas particulares ni universidades para los hijos e hijas de la gente acomodada. Ni faltan fondos a las escuelas públicas de las zonas residenciales como sucede con las que sirven a la clase media y trabajadora en las ciudades y en el campo. El sistema educativo, en otras palabras, no es un conjunto homogéneo. Consta de dos partes, una para la oligarquía y otra para el resto de la población. La parte que sirve a la oligarquía es ampliamente financiada. Es un privilegio y una insignia de posición social pasar por ella. Y el hecho mismo de que sirve sólo a una pequeña parte de la población es precisamente su característica más preciosa y más celosamente guardada. Ésta es la causa de que cualquier intento de generalizar sus beneficios esté destinado a ser combatido tenazmente por la oligarquía. Quizá ésta es también la razón fundamental de la fuerza de la oposición a la expansión de programas de ayuda federal a la educación.

Segundo —el otro lado de la misma moneda—, aquella parte del sistema educativo que está destinada a la gran mayoría de gente joven debe ser inferior y debe producir material humano apropiado al trabajo y la posición social humilde que la sociedad reserva para ellos. Esta meta no puede lograrse directamente. El igualitarismo de la ideología capitalista es una de sus fuerzas que no debe descartarse con ligereza. A la gente se la enseña, desde la niñez y por todos los medios concebibles, que

[28] *New York Times*, 16 de enero de 1962.

[29] Esto no quiere decir que proporcione una buena educación. Sobre este y otros aspectos del carácter del sistema educativo de Estados Unidos véase más adelante, pp. 243-265.

todos tienen iguales oportunidades y que las desigualdades que saltan a la vista no son el resultado de instituciones injustas, sino de sus dotes naturales superiores. Sería contradictorio por tanto el establecimiento, a la manera europea, de sociedades divididas en clases, de sistemas educativos distintos, uno para la oligarquía y otro para las masas. El resultado que se desea debe conseguirse indirectamente mediante la provisión amplia para la parte del sistema educativo que sirve a la oligarquía, mientras se financia pobremente la parte que sirve a la baja clase media y a los trabajadores. Esto asegura la desigualdad de la enseñanza, vitalmente necesaria para apoyar la desigualdad general que es el corazón y el meollo de todo el sistema. No son necesarios arreglos especiales para conseguir esta fuerza que alimenta una parte del sistema educativo y que deja morir de hambre a la otra. Las escuelas y las universidades particulares en todo caso están bien dotadas para ello y el sistema establecido de control y financiamiento local para escuelas públicas automáticamente trae como resultado un trato sumamente desigual para las escuelas públicas de zonas residenciales, en contraste con las escuelas urbanas y rurales. Lo importante es impedir que este delicado equilibrio se rompa por una inversión federal masiva que emplee la enorme fuerza impositiva y de gasto del poder gubernamental para impulsar el ideal de los viejos reformadores, en el sentido de que todos tengan iguales y excelentes oportunidades para educarse. Aquí tenemos una segunda razón imperativa para que la oligarquía mantenga en un nivel mínimo los gastos del gobierno, en un terreno en que la razón nos dice que podría absorber provechosamente una gran proporción del producto excedente de la sociedad.

El tercer sentido en el que el sistema educativo apoya la estructura de clases prevaleciente es complementario de los otros dos. Toda sociedad de clases viable debe presentar un método por medio del cual pueden ser seleccionados los cerebros y talentos de las clases bajas, usados por, o integrados a las clases más altas. En la sociedad feudal occidental la Iglesia católica proporcionó el mecanismo necesario. El capitalismo competitivo hizo posible que los jóvenes capaces y agresivos de la clase baja ascendieran los peldaños puramente económicos hacia la oligarquía. El capitalismo monopolista ha obstruido con eficacia este canal de movilidad ascendente: ahora raramente es posible iniciar un pequeño negocio y hacer que se convierta en uno grande. Se ha encontrado un mecanismo sustitutivo en el campo de la educación. Mediante colegiaturas bajas en las universidades estatales, de becas, préstamos y medios semejantes, muchachos y muchachas realmente capaces y ambiciosos (deseosos de alcanzar el éxito tal como la sociedad lo define) pueden ascender desde el nivel inferior del sistema educativo. Son aceptados en mejores escuelas preparatorias, colegios y universidades, se les da el mismo entrenamiento y preparación que a los jóvenes de las clases más altas. De ahí el camino conduce, a través del aparato empresarial o profesional, a la integración en la alta clase media y en ocasiones al más alto estrato de la sociedad. El observador superficial que ha oído los estribillos acerca de la igualdad de oportunidades puede ver aquí la evidencia de que el sistema educativo

trabaja para minar la estructura de clases. Nada más alejado de la verdad. El ideal de igualdad de oportunidades para todos podría realizarse sólo mediante la abolición de privilegios de las clases altas y no poniendo estos privilegios a disposición de grupos selectos de las clases bajas. Esto sencillamente fortalece la estructura de clase inyectando sangre nueva a las clases altas y despojando a las clases bajas de sus dirigentes naturales.[30] Y éstos son los objetivos a los que en realidad generalmente sirven las reformas educativas de moda, incluyendo incrementos modestos en la ayuda federal que la oligarquía está dispuesta a admitir. Cualquier intento serio de resolver las necesidades educativas reales de una sociedad moderna, tecnológica y científicamente avanzada, necesitaría un enfoque totalmente diferente —incluso el compromiso de emplear los recursos en una escala que ningún propósito de la oligarquía dominante soñaría, para conservar sus propios privilegios.[31] Se podría recorrer toda la gama de los objetivos que persiguen los gastos civiles y mostrar cómo en un caso tras otro los intereses privados de la oligarquía están en absoluta oposición a la satisfacción de las necesidades sociales. La competencia real con la empresa privada no puede tolerarse, no importa cuán incompetente e inadecuada sea su actuación; debe evitarse a toda costa que se minen los privilegios de clase o la estabilidad de la estructura de clase. Y casi todos los tipos de gastos civiles implican una o ambas amenazas. Hay sólo una excepción importante a esta generalización en Estados Unidos actualmente, y es la excepción que confirma la regla: los gastos del gobierno en carreteras.

No hay necesidad de entrar en detalles respecto a la importancia del automóvil en la economía norteamericana.[32] Sólo necesitamos decir que el principal negocio de las corporaciones más grandes y lucrativas es la producción de vehículos de motor; la industria del petróleo, con unas diez empresas cuyos activos superan los mil millones de dólares, obtiene la mayor parte de sus utilidades de la venta de gasolina para uso de vehículos motorizados, algunas otras industrias monopolistas grandes (hule, acero, vidrio) dependen fundamentalmente de las ventas a fabricantes o usuarios de automóviles; más de 250 000 personas trabajan en la reparación y servicio de automóviles; y otros innumerables negocios y trabajos (negocios de camiones, moteles, lugares de recreo, etc.) deben su existencia, directa o indirectamente, a los vehículos de motor. Este complejo de intereses privados, amontonados alrededor de un producto, no tiene igual en ningún otro sector de la economía o del mundo. Y todo el complejo, por supuesto, depende enteramente del suministro público de caminos y carreteras. De aquí que sea normal la tremenda presión ejercida para una continua expansión de los gastos del gobierno en carreteras. Existen presiones contrarias de intereses privados —de los ferrocarriles,

[30] "Cuanto más capaz es la clase dirigente para asimilar a los hombres más prominentes de la clase dominada —escribió Marx— más fuerte y peligrosa es su dominación." *El capital*, volumen 3, capítulo 36.

[31] Para la discusión de los resultados reales logrados por el actual sistema educacional de clases véanse más adelante, las pp. 253-265.

[32] El tema se trata con mayor extensión en el capítulo 8.

duramente afectados por el desarrollo del transporte por carretera, pero éstos no han sido competidores del complejo automovilístico. Los gastos del gobierno en carreteras se han encumbrado; las limitaciones planteadas por las finanzas estatales y locales han sido superadas por liberales subvenciones federales cada vez mayores. Y actualmente las carreteras ocupan un segundo lugar como objeto de los gastos gubernamentales civiles.[33]

Este hecho en sí mismo no prueba que los gastos en carreteras vayan más allá de una concepción racional de las necesidades sociales. Lo que prueban —dramática y abrumadoramente— es el terrible estrago que ha causado a la sociedad norteamericana el crecimiento canceroso del complejo automovilístico, desarrollo que no hubiera sido posible si los gastos requeridos para carreteras se hubieran limitado y reducido como lo ha hecho la oligarquía cuando se trata de otros gastos para propósitos civiles. Las ciudades se han transformado en pesadillas de congestionamientos: su atmósfera está contaminada de gases nocivos; grandes áreas de buena tierra urbana y rural se convierten en franjas de concreto y campos de asfalto; comunidades y vecindarios pacíficos son perturbados por el ruido y hediondez de autos y camiones que pasan velozmente; los ferrocarriles que pueden transportar bienes y pasajeros eficaz y oportunamente pierden tráfico y por lo tanto elevan las tarifas, es un círculo vicioso que amenaza la existencia del servicio de viajeros asiduos a nuestras grandes ciudades; al mismo tiempo, los sistemas urbanos de tránsito rápido están, a la vez que ávidos, bloqueados, de manera que llegar a las zonas del centro de Nueva York, Chicago y otras muchas metrópolis se vuelve un tormento al cual se somete sólo el necesitado o el temerario. ¿Y cuál es el remedio para este terrible y aterrorizante estado de cosas? Más carreteras, más calles, más talleres de reparación, más espacio para estacionamiento —más veneno del que ya está amenazando la vida misma de una civilización cada vez más urbanizada. Y todo esto es posible gracias a las pródigas donaciones de fondos públicos que busca y aprueba con avidez una oligarquía que pelea con dientes y uñas contra cualquier ampliación de servicios públicos que beneficiarían a la gran masa de sus conciudadanos. En ninguna otra parte se manifiesta más la locura del capitalismo monopolista norteamericano, ni es más desesperadamente incurable, que aquí.

6

El New Deal se ingenió para elevar los gastos gubernamentales más de un 70 por ciento, pero esto no fue de ninguna manera suficiente para llevar a la economía a un nivel al que se emplearan plenamente los recursos materiales y humanos. La resistencia de la oligarquía a una mayor expansión de los gastos civiles se fortaleció y mantuvo hasta lograr que

[33] En 1957 el total de compras de bienes y servicios del gobierno para propósitos civiles llegó a 40 000 millones de dólares. De éstos, 13 600 millones, o sea el 33.7 por ciento, se gastaron en educación, y 7 200 millones, o sea el 17.8 por ciento, en carreteras; los dos renglones juntos constituyeron más de la mitad de los gastos civiles del gobierno. Véase F. M. Bator. *The Question of Government Spending*, pp. 26-29.

la desocupación de la fuerza de trabajo fuera superior a un 15 por ciento. Ya en 1939 empezaba a verse claro que la reforma liberal había fracasado tristemente al tratar de rescatar el capitalismo monopolista norteamericano de sus tendencias de autodestrucción. Al aproximarse el final del segundo período de Roosevelt un profundo sentido de frustración se extendía por el país.

Luego vino la guerra y con ella la salvación. Los gastos del gobierno se elevaron y la desocupación desapareció. Al final de la guerra, naturalmente, los gastos en armamentos se redujeron en forma drástica, pero debido a las demandas insatisfechas de la población civil formadas durante la guerra (escasez de mercancías y gran acumulación de ahorros líquidos) el abatimiento asociado a estas reducciones fue relativamente breve y moderado y pronto dio paso a un auge inflacionario de recuperación. Y el auge todavía iba en aumento cuando empezó en serio la guerra fría. Los gastos militares llegaron a su punto bajo de posguerra en 1947; empezaron a subir en 1948, recibieron un tremendo impulso con la guerra de Corea (1950-1953), declinaron en forma moderada durante los dos años siguientes y luego en 1956 empezó el ascenso lento que continuó con una pequeña interrupción en 1960 y los años siguientes. Como porcentaje del PNB las variaciones de los gastos militares han seguido un patrón similar, excepto un pequeño cambio de 1955 a 1961.[34]

En el capítulo 8 tenemos más que decir acerca del comportamiento de la economía en el período de la posguerra. Aquí sólo necesitamos hacer notar que la diferencia entre el profundo estancamiento de los treinta y la relativa prosperidad de los cincuenta se debe en absoluto a los enormes gastos militares de los cincuenta. En 1939, por ejemplo, el 17.2 % de la fuerza laboral estaba desocupada y aproximadamente el 1.4 estaba empleada en producir bienes y servicios para fines militares.[35] En otras palabras, un buen 18 % de la fuerza de trabajo estaba desocupado o bien dependía de trabajos relacionados con gastos militares. En 1961 (como en 1939, año de recuperación del receso cíclico) las cifras comparativas fueron 6.7 por ciento de desocupados y 9.4 por ciento dependiendo de gastos militares, un total casi de 16 %. Sería posible elaborar y afinar estos cálculos, pero no hay razón para creer que ello afectaría la conclusión general: el porcentaje de la fuerza de trabajo, ya sea desocupado o empleado en gastos militares, fue casi el mismo en 1961

[34] Estos son los porcentajes del PNB, de 1946 a 1961:

1946-8.9	1950- 5.0	1954-11.0	1958-10.1
1947-4.9	1951-10.3	1955- 9.8	1959- 9.6
1948-4.5	1952-13.4	1956- 9.9	1960- 9.0
1949-5.2	1953-11.0	1957-10.0	1961- 9.4

FUENTE: *Economic Report of the President*, enero de 1962, p. 207. Las cifras son ligeramente diferentes de las que se citaron antes, de Bator, para 1957 y años anteriores (pp. 123 y 129).

[35] Esta fue la proporción entre las compras para la "defensa nacional" de bienes y servicios y el total del PNB.

que en 1939. De donde se deduce que si el presupuesto militar se redujera a las proporciones de 1939, el desempleo también volvería a tener las proporciones de 1939.[36]

¿Por qué la oligarquía, que jala la rienda cuando se trata de gastos civiles, se ha vuelto tan magnánima con los gastos militares en las dos últimas décadas?

[36] Obviamente no es ésta la conclusión de la lógica liberal prevaleciente hoy en día. Un grupo de liberales, habiendo olvidado aparentemente a Keynes y no habiendo comprendido nunca la relación entre el monopolio y el funcionamiento de la economía, aseguran que si hubiera habido menos gastos militares habría habido más inversión privada y consumo. No explican por qué esto no sucedió de esa manera en los treinta, cuando hubo de hecho menos gastos militares. Tampoco explican por qué el desempleo ha crecido durante los cincuenta y sesenta, cuando el gasto militar como proporción del PNB ha permanecido generalmente estable. Mientras no puedan dar una explicación racional a este fenómeno —que creemos solamente podrá hacerse siguiendo los lineamientos de este libro— sus declaraciones sobre los efectos probables de las reducciones en los gastos militares no tienen derecho a ser tomadas seriamente. Otro grupo de liberales, quienes por lo menos no han olvidado por completo la gran depresión, postulan con gran fluidez una sustitución de los gastos militares por gastos para el bienestar. Pero olvidan revelar su fórmula mágica para convertir la oligarquía a su manera de pensar. Debemos decir de tales liberales lo que Marx dijo de los reformadores burgueses de su tiempo: "Todos quieren lo imposible, por ejemplo, las condiciones de vida burguesa, sin las consecuencias de dichas condiciones". Karl Marx y Friedrich Engels, *Selected Correspondence*, Nueva York, 1935, p. 15.

VII

LA ABSORCIÓN DE EXCEDENTES: MILITARISMO E IMPERIALISMO

I

La cuestión planteada al final del capítulo anterior puede formularse así: ¿Por qué actualmente la oligarquía de Estados Unidos necesita mantener esta enorme maquinaria militar, cuando pudo arreglárselas con una tan pequeña? Para contestar esta pregunta debemos considerar el papel que desempeñan las fuerzas armadas en la sociedad capitalista.

Desde sus principios en la Edad Media, el capitalismo ha sido un sistema internacional. Y ha sido siempre un sistema jerárquico con una o más metrópolis dirigentes en la cima, colonias completamente dependientes en la base y muchos grados de supraordenación y subordinación en medio. Estos caracteres son de importancia decisiva para el funcionamiento tanto del sistema como un todo, como de sus componentes individuales, aunque es un hecho cuya importancia han ignorado o negado insistentemente los economistas burgueses, y que incluso los marxistas han subestimado.[1] En particular, sería imposible comprender el papel de la fuerza armada en la sociedad capitalista sin colocar el carácter internacional del sistema en el centro mismo del enfoque analítico.

No es que las fuerzas armadas bajo el capitalismo se empleen únicamente en la esfera internacional. En todo país capitalista se usan para despojar, reprimir y también controlar la fuerza de trabajo en el interior. Pero en relación con el problema que nos interesa —la actual absorción de excedentes por el aparato militar en Estados Unidos— este aspecto tiene escasa importancia, y puede hacerse abstracción de él.[2] Podemos concretarnos a los usos internacionales de la fuerza armada.

[1] Marx mismo comprendió la gran importancia de la estructura internacional del capitalismo, pero el plan de *El capital*, y, tal vez más importante, el hecho de que no vivió para completar su trabajo, ha dado origen a lo que parece ser una impresión general que Marx consideró que el carácter internacional del sistema capitalista era de significación secundaria. Esto, por supuesto, no puede decirse acerca de Lenin, y aún hoy en día hay muchos marxistas que parecen creer que el capitalismo es un sistema internacional que puede comprenderse como una mera colección de capitalismos nacionales. Hay por tanto justificación para las críticas expresadas por Oliver Cox en su *Capitalism as a System* (Nueva York, 1964, capítulo 14) y tiene validez su reiterada insistencia de que el carácter internacional del capitalismo ha tenido siempre un efecto decisivo sobre la naturaleza y funcionamiento de las unidades nacionales que lo componen.

[2] Nuestro punto de vista también excluye otro aspecto del asunto que, en un contexto diferente, tendría que ser considerado sumamente importante. La tecnología de la guerra y la organización y aprovisionamiento de fuerzas han sido ejercitadas siempre —no sólo bajo el capitalismo— con profunda influencia sobre el desarrollo económico. "En general, el ejército es importante para el desarrollo económico. Por ejemplo, fue en el ejército donde primero se desarrolló en la Antigüedad el sistema de salarios. En forma

La jerarquía de naciones que dio origen al sistema capitalista se caracteriza por un grupo complejo de relaciones de explotación. Los que están en la cima explotan en diversos grados a las capas más bajas y, en forma similar, los que están a un nivel dado explotan a los que se encuentran en nivel inferior hasta que se llega a la capa más baja que no tiene nadie a quien explotar. Del mismo modo, cada unidad a un nivel dado se esfuerza por ser explotador único de un número de unidades tan grande como sea posible, que se encuentran por debajo de él. De este modo tenemos una red de relaciones antagónicas que incita a explotadores contra explotados y a unos explotadores contra otros. Haciendo caso omiso de categorías jurídicas, podemos llamar a los que se encuentran en la cima de la jerarquía, o cerca de ella, "metrópolis" y a aquellos cerca de la base, "colonias". La esfera de explotación de una metrópoli dada, de la cual son excluidos sus rivales con mayor o menor eficacia, es su "imperio". Algunas en las capas intermedias pueden llegar a incorporarse a un imperio, acarreando consigo ocasionalmente alguna de éstas a sus propias colonias (por ejemplo Portugal y el Imperio portugués como unidades subordinadas dentro del más grande Imperio británico); otras, en las capas intermedias, pueden lograr éxito conservando una relativa independencia, como en el caso de Estados Unidos durante su primer siglo y medio como nación.

Actualmente es obvio que todas las naciones —excepto las dependientes e indefensas que se encuentran en la base— tienen necesidad de una fuerza armada para mantener y, de ser posible, mejorar sus posiciones en la jerarquía de explotación. Cuánto necesita determinada nación en un momento dado depende de su posición en la jerarquía y en el patrón de relaciones dentro de la misma en su conjunto, en ese preciso momento. Las naciones dirigentes siempre necesitarán más y la magnitud de sus necesidades variará de acuerdo con que tenga o no lugar entre ellas una lucha por la supremacía. Las necesidades de las naciones de la periferia también variarán de tiempo en tiempo en función de diversas variables, especialmente de su habilidad para concertar alianzas de protección con una o más de las contendientes por la dirección.

Este esquema, extraído de la historia capitalista, puede ser ilustrado consecuentemente valiéndose de la misma fuente. Así los siglos XVII y XVIII, que vieron las luchas continuas por el imperio y la dirección entre españoles, holandeses, ingleses y franceses —finalmente reduciéndose a un duelo prolongado entre los dos últimos— fueron siglos fuertemente "militarizados". El año de 1815 marcó una decisiva victoria británica, seguida por más de medio siglo de *Pax Britanica*. Con un líder invencible en la cumbre y todo un sistema estabilizado por medio de su fuerza y un sistema flexible de alianzas, el hincapié en el militarismo y la necesidad de fuerzas armadas declinó notablemente en todo el mundo capitalista.[3] Los desafíos alemán y japonés, que empezaron respectivamente con la unificación del Reich bajo la hegemonía prusiana y la restauración del Meiji, perturbaron por supuesto este relativo equilibrio y condujeron directamente a un nuevo resurgimiento del militarismo que culminó con la primera y segunda guerras mundiales.

similar, entre los romanos, el *peculium castrense* fue la primera forma legal en la que fue reconocido el derecho a la transferencia de propiedad de quienes no eran padres de familia. Asimismo el sistema de *gremios* entre la corporación de *Fabri*. Aquí también se inició el uso de maquinaria en gran escala. Aun el valor especial de los metales y su uso como moneda parece haber estado basado originalmente... en su significación militar. La división del trabajo *dentro* de una rama, se llevó a cabo primero en los ejércitos. Toda la historia de las formas de la sociedad burguesa está sorprendentemente resumida aquí." Marx a Engels, septiembre 25 de 1857. *Selected Correspondence*, pp. 98-99.

Con esta introducción teórica podemos bosquejar la necesidad de desarrollo del poderío militar del capitalismo norteamericano. Estados Unidos fue expansionista y panegirista del imperialismo mucho antes de lograr su independencia y convertirse en nación, pero los primeros dirigentes del país no se hicieron ilusiones de poder desafiar con éxito a los viejos poderes imperialistas para ocupar un primer lugar.[4] Por lo tanto siguieron una política de alianzas y pactos destinados a sacar la mayor ventaja de las necesidades y conflictos de los líderes. La independencia misma fue posible por una alianza con Francia en contra de la Gran Bretaña; y Napoleón estuvo de acuerdo en lo que desde el punto de vista norteamericano era sumamente ventajoso: la compra de Louisiana, porque tuvo esperanzas de que, en esta forma, fortalecería a Estados Unidos en su resistencia contra la dominación británica del Atlántico. Después

[3] Es natural que la burguesía pensara en llegar a considerar esta situación normal más bien que excepcional, conclusión que pareció tanto más plausible cuanto que éste fue el período en que la Gran Bretaña se adelantó tanto industrialmente respecto de sus principales rivales, que pudo abogar por la doctrina del libre cambio y desmantelar fácilmente mucho del aparato de monopolio y proteccionismo del que muchos de los otros imperios se habían rodeado. La economía política vio ahora en el imperialismo y en la guerra no los medios de enriquecimiento de la nación, que habían sido la mira mercantilista, sino que el Estado se inmiscuía en forma injustificada en la acumulación del capital. La ideología burguesa llegó hasta proclamar, en palabras de Schumpeter, que "el pacifismo moderno y la moral internacional moderna son... productos del capitalismo... de hecho, cuanto más completamente capitalista es la estructura y la actitud de una nación, más pacifista —y más propensa a moderar los gastos bélicos— observamos que es". *Capitalism, Socialism, and Democracy*, p. 128.

Es importante comprender que hace cien años había una importante dosis de verdad en esta posición. Bajo condiciones de competencia y con ocupación plena supuesta implícitamente, era correcto considerar los gastos innecesarios del gobierno como un freno para la acumulación de capital y por tanto oponerse a éstos. Actualmente, sin embargo, tales ideas —y ocasionalmente se las encuentra en el *Wall Street Journal* y bastiones semejantes del conservadurismo anticuado— son estrictamente anacrónicas. Con trabajadores ociosos y maquinaria ociosa como los rasgos característicos del capitalismo monopolista, el pensamiento burgués avanzado, profundamente arraigado en la doctrina keynesiana, sabe perfectamente bien que el gasto gubernamental adicional, independientemente de lo ruinoso que resulte, genera ingreso y utilidades. Aún más, las más grandes y más poderosas corporaciones obtienen la parte del león en los contratos de armamentos y trasladan cualesquiera impuestos adicionales que puedan soportar a sus clientes (en gran medida el propio gobierno). Bajo estas condiciones, realmente ya no hay razón para que la ideología burguesa haga alarde de su pacifismo y su propensión a calcular los costos del militarismo.

[4] Véase el excelente estudio de R. W. Van Alstyne, *The Rising American Empire*. Van Alstyne demuestra que el "concepto de un Imperio americano y los principales proyectos de su futuro crecimiento estaban completos en 1800" (p. 100).

de 1815, durante el período del indisputable liderato británico, Estados Unidos, en general, desempeñó el papel de aliado de la Gran Bretaña obteniendo siempre, sin embargo, la mayor ventaja a cambio de su apoyo. Durante el siglo XIX, por tales medios, Washington erigió un gran imperio, aunque secundario, y planteó la demanda de uno aún mayor (especialmente en la Doctrina Monroe) sin haber siquiera experimentado la necesidad de un aparato militar proporcionalmente fuerte.

Habiendo logrado ya el *status* de una "posesión" de poder para la época en que los alemanes y japoneses estaban listos para lanzar sus proclamas de liderato, Estados Unidos estaba obligado a hacer causa común con los otros que "poseían" poder en la primera y segunda guerras mundiales. Esto, sin embargo, no evitó que Estados Unidos ejerciera presión al plantear sus reclamaciones de dirección. En realidad, durante todo el período de 1914 a 1945 la fortaleza relativa de Estados Unidos aumentó más o menos continuamente, a expensas de ambos, aliados y enemigos; y, al final de la segunda guerra mundial, surgió como nación dirigente indisputable, con una posición absoluta en el mundo capitalista, tan dominante como la que tuviera la Gran Bretaña después de 1815.

Esto sólo bastaría para explicar por qué las necesidades militares de Estados Unidos se inflaron enormemente durante las dos guerras y hayan seguido siendo descomunales en tiempos de paz, después de la segunda guerra. Este indiscutible líder debe mantener una clara superioridad militar ya sea mediante sus propias fuerzas armadas, mediante maniobras de alianzas o por ambos medios. Estados Unidos elige ambos. Al mismo tiempo, a medida que los viejos imperios coloniales se desploman —por un complejo de razones que no podemos analizar aquí— Estados Unidos ha empleado su poderío militar y financiero para atraer a grandes sectores de éstos hacia su propio imperio neocolonial.[5] De este modo, ha llegado a constituirse un dilatado imperio norteamericano en todo el mundo, cuyo control y política ha aumentado en muy alto grado las necesidades militares.[6]

Es por lo tanto fácil de explicar el hecho de que las necesidades militares de Estados Unidos hayan permanecido elevadas después de la segunda guerra mundial. Pero la Gran Bretaña tuvo una experiencia similar en el siglo XIX sin sentir la necesidad, en constante aumento, de su fuerza militar. En realidad, la experiencia británica parece apoyar la opinión de que la misma existencia de un líder indiscutible tendría el efecto de estabilizar las necesidades de todas las unidades en la jerarquía capitalista, incluyendo las del propio dirigente.

[5] En gran medida debido a su propia historia de antigua colonia que tuvo que luchar por su independencia, el expansionismo de Estados Unidos raramente ha tomado la forma de colonialismo. Por lo tanto el país fue el primer promotor, especialmente en Latinoamérica, de las formas de dominio y explotación que actualmente es costumbre llamar neocolonialismo. Esta larga experiencia ha facilitado grandemente el proceso de tornar las ex colonias británicas y de otros poderes imperialistas en neocolonias de Estados Unidos.

[6] Por supuesto existen verdaderas diferencias de opinión en lo relativo a si este o aquel país deben ser considerados como parte del Imperio norteamericano. Presentamos la siguiente lista en forma conservadora: el propio Estados Unidos, y algunas posesiones coloniales (especialmente Puerto Rico y las islas del Pacífico), todos los países latinoamericanos excepto Cuba; Canadá; cuatro en el cercano y medio oriente (Turquía, Jordania, Arabia Saudita e Irán); cuatro países en Asia del sur y del sureste asiático (Paquistán, Tailandia, Filipinas y Vietnam del Sur); dos países en Asia oriental (Corea del sur y Formosa); dos países en África (Liberia y Libia); y un país en Europa (Grecia). Sobre estas bases, el Imperio norteamericano tenía en 1960 las siguientes dimensiones:

	Área (miles de millas cuadradas)	*Población (millones)*
Estados Unidos y posesiones	3 682	183.3
19 países latinoamericanos	7 680	196.5
Canadá	3 852	17.9
Cuatro países del cercano y medio oriente	1 693	55.5
Cuatro países de Asia del sur y del sureste	735	161.3
Dos países asiáticos	52	35.3
Dos países africanos	722	2.5
Un país europeo	51	8.3
Totales	*18 467*	*660.6*

FUENTE: *Statistical Abstract of the United States*, 1962, pp. 7, 911-912, para Vietnam del Sur, *The World Almanac*, 1962, p. 387.

2

Para explicar por qué las necesidades militares de Estados Unidos se expandieron rápidamente durante el período de la posguerra tenemos que ir más allá de una teoría basada en la experiencia capitalista del pasado y tomar en cuenta un nuevo fenómeno histórico, el nacimiento de un sistema socialista en el mundo, como rival y alternativa del sistema capitalista. ¿Por qué habría de crear el nacimiento de un rival socialista necesidades militares en constante aumento de parte de la nación capitalista dirigente?

Los forjadores de la opinión pública, oficiales y extraoficiales —desde presidentes y secretarios de Estado hasta escritores editorialistas de pueblos pequeños—, ya han dado la respuesta: Estados Unidos debe proteger el "mundo libre" contra la amenaza de la agresión soviética (o china). La realidad y la seriedad de la amenaza se dan por ciertas o están "comprobadas" por dos clases de argumentación. Una serie de acciones comunistas reales o supuestas que datan de la época inmediatamente anterior a la segunda guerra mundial (sobre todo la guerra soviético-finlandesa) y llegando hasta la sofocada guerra de guerrillas de Vietnam del Sur, son señaladas como ejemplos "obvios" de agresividad comunista. Además, se da una explicación teórica de este procedimiento supuestamente agresivo en forma de silogismo: los estados totalitarios son agresivos, ejemplos: la Alemania nazi y el Japón imperial; la Unión Soviética es un Estado totalitario; de aquí que la Unión Soviética debe ser agresiva. El tema de la agresividad soviética ha sido repetido con tanta frecuencia y tan ruidosamente durante el último cuarto de siglo, que

ahora se acepta por la mayoría de los norteamericanos como un hecho —es un hecho tan inobjetable como que la noche sigue al día. Y aunque parezca paradójico, no sabemos que haya un analista serio de la sociedad o de la política soviética que realmente lo crea. Ni aun el ideólogo de la famosa doctrina del "contenido" George F. Kennan, entonces jefe de la Junta de Planeación del Departamento de Estado, refutó absolutamente la idea de que la URSS es un póder agresivo en el sentido en que lo fue la Alemania de Hitler.[7] Y entre los diversos editorialistas, historiadores, especialistas en ciencias políticas que han sostenido la tesis de que la política soviética ha sido siempre fundamentalmente defensiva, se incluyen muchos de los famosos líderes de la vida intelectual americana. En verdad sería muy difícil citar una tesis que haya sido investigada en forma tan completa o más fuertemente apoyada.[8] Además, los políticos más reflexivos, hombres como Chester Bowles y el senador Fulbright, con frecuencia se toman el trabajo de hacer hincapié en que la amenaza de la Unión Soviética, de cuya existencia ellos no dudan, no es militar sino económica, política e ideológica. Aun aquellos, o quizá especialmente aquellos que son más belicosos en sus actitudes hacia la URSS no creen en el carácter agresivo de su política. Como ha escrito Walter Lippmann:

> Un partido de guerra consiste en un conjunto de gente que conspira y agita para iniciar una guerra en la que creen que el país ganará beneficios y gloria. Sería muy difícil encontrar un norteamericano que piense que cualquier gran guerra actualmente tendría muchas ventajas o gloria. El partido que abuchea la guerra consta de gentes que suponen que, independientemente de lo que hagamos, los rusos no irán a la guerra.[9]

Y William S. Schlam, antiguo editor de la revista *Fortune*, que aboga por el ultimátum nuclear como método de sacar a Rusia de Europa oriental, es quien más hincapié hace en que "el comunismo *lucha* por la paz, *quiere* la paz y *triunfa* en la paz".[10]

Por supuesto que cualquier análisis completo sobre esta materia tendría que analizar las diferencias básicas entre nazismo (u otras formas de fascismo) y socialismo, para mostrar que están tan lejos de ser similares que en realidad son polos opuestos. El militarismo y la conquista son enteramente extraños a la teoría marxista, y una sociedad socialista no tiene clases o grupos, como los grandes capitalistas de los países imperialistas, que están ahí para obtener ganancias mediante una política consistente en someter a otras naciones y pueblos. Sin embargo, tal discusión estaría fuera de lugar aquí y en todo caso sólo reforzaría la conclusión ya obvia de gente bien informada: la política exterior soviética es fundamentalmente defensiva y no tiene ningún parecido con la política alemana nazi o sus ramificaciones.

3

La necesidad de la oligarquía americana de un enorme aparato militar debe buscarse en otra parte distinta de la inexistente amenaza de agresión soviética. Una vez reconocido esto y libre la mente de la gazmoñería y confusión creada por distorsiones ideológicas y de propaganda de la oligarquía, pronto descubriremos lo que buscamos: el mismo odio implacable al socialismo, la misma determinación de destruirlo que ha dominado a las naciones dirigentes del mundo capitalista desde el tiempo en que los bolcheviques tomaron el poder en noviembre de 1917. El propósito central ha sido siempre el mismo: evitar la expansión del comunismo, reducirlo a un área tan pequeña como sea posible y, finalmente, borrarlo de la faz de la tierra. Lo que ha variado al cambiar las condiciones son los métodos y estrategias usados para alcanzar las mismas metas.

Cuando el régimen de la Unión Soviética era joven y débil, se tuvo la esperanza de financiar y abastecer a sus opositores contrarrevolucionarios e invadir sus territorios. Cuando estos esfuerzos fracasaron —debido en gran medida a la resistencia de los trabajadores, cansados de la guerra, de los países capitalistas— un *cordon sanitaire* de estados reaccionarios clientes se formó en las fronteras orientales de la URSS y hubo que aceptar un período de inquietante estancamiento. Una década más tarde vino la política de formación del aparato militar alemán y japonés y de empujarlo hacia un eventual ataque a la Unión Soviética. Esta estrategia resultó contraproducente —tanto, en verdad, que obligó a las fuerzas occidentales a aliarse con la pretendida víctima. Cuando el humo de los campos de batalla se había despejado, la Unión Soviética estaba aún allí, y el *cordón sanitaire* había sido sustituido por un cinturón de países socialistas que llegaba al corazón de Europa. De este modo, empezando por un puñado de ciudades industriales de la Rusia zarista, el poder socialista se había extendido hasta abarcar la vasta zona desde el Elba hasta

[7] Véase el tan encomiado artículo "The Sources of Soviet Conduct", de X [Kennan], *Foreign Affairs*, julio de 1947. Este artículo fue escrito al mismo tiempo que el presidente Truman agigantaba el miedo histérico a la Unión Soviética para asegurar la aprobación del Congreso de la Doctrina Truman.

Aquí es oportuno citar una excelente declaración del profesor Neal D. Houghton del Government Department de la Universidad de Arizona: al referirse a la "suposición de que Rusia significa 'ataque' a Estados Unidos y al Occidente", escribe: "En todos los niveles, la gente que ha basado nuestra defensa y la política de la guerra fría en este miedo sicopático, aparentemente, ninguna persona se ha tomado el trabajo de *justificar* este miedo racionalmente. Nadie se ha tomado la molestia de explicar no emocionalmente *por qué* Rusia debía tener tal destino... Por otra parte, ningún investigador nacional sobre la materia, que yo sepa, ha llegado a la convicción de que el pueblo ruso o los dirigentes soviéticos tienen o hayan tenido nunca tal deseo o intención". Neal D. Houghton, "The Challenge of International Leadership in Recent American Foreign Policy", *Social Science*, junio de 1961, p. 174.

[8] Véase el monumental trabajo de D. F. Fleming, *The Cold War and Its Origins, 1917-1960*, 2 vols., Nueva York y Londres, 1961. Este elaborado y documentado estudio ha sido llamado "una de las grandes obras de nuestro tiempo", por Frederick Schuman, una de las máximas autoridades en relaciones internacionales. (*The Nation*, 13 de enero de 1963.)

[9] *The Washington Post*, 5 de marzo de 1963.

[10] Citado en el libro de Fleming, *The Cold War and Its Origins*, vol. 2, p. 1096.

el Pacífico. Los tradicionales centros capitalistas de Europa y Asia estaban ahora en ruinas o tambaleándose, apenas capaces de evitar caer en el colapso económico. Además, la mayoría de los países coloniales y semicoloniales estaban en efervescencia con las fuerzas socialistas que por primera vez presentaban un serio desafío a los regímenes establecidos durante largo tiempo. Evidentemente, el mundo capitalista se enfrentaba a una crisis sin precedente.

En esta crisis Estados Unidos se adelantó y asumió toda la responsabilidad de la gran contraofensiva capitalista. La idea tomó forma en la mente del presidente Truman, por lo menos desde el otoño de 1945,[11] pero la opinión pública norteamericana aún no estaba preparada para ello. Pasó más de un año de intensa propaganda anticomunista —de la que el famoso discurso de Winston Churchill sobre "la cortina de hierro" pronunciado en Fulton, Missouri, el 5 de marzo de 1946, fue tal vez el acontecimiento más importante, antes de que Truman y sus consejeros juzgaran que el pueblo y sus representantes en el Congreso estaban preparados para llevar a cabo una cruzada mundial contra el socialismo.

El 24 de febrero de 1947, los ingleses, en su lucha por vencer una crisis económica, anunciaron que retiraban su apoyo al gobierno de derecha entonces en el poder en Grecia, que estaba peleando hasta la muerte contra un movimiento revolucionario de guerrillas. La respuesta inmediata de Estados Unidos fue la Doctrina Truman. Ésta proclamó un protectorado americano sobre Grecia y Turquía y anunció que "la política de Estados Unidos debe ser la de apoyar a los pueblos libres que están resistiendo los atentados de subyugación de minorías armadas o de presiones exteriores". En palabras de Fleming:

> Ninguna declaración podía haber sido más absoluta. Dondequiera que se iniciara una rebelión comunista Estados Unidos la sofocaría. Dondequiera que la Unión Soviética intentara avanzar en cualquier punto alrededor de su vasta circunferencia, Estados Unidos resistiría. Estados Unidos se convertiría en el anticomunista del mundo, el policía antirruso.[12]

La Doctrina Truman, tan arrolladora como era, de ninguna manera definió todo el alcance de la nueva política mundial de Washington. Expresó lo que puede llamarse el lado negativo de aquella política —la determinación de impedir cualquier expansión del socialismo. El lado positivo, que comprendía una serie de metas de largo alcance, fue establecido concisa y claramente en dos extensos discursos del secretario de Estado Dean Acheson, en marzo de 1950, unos meses antes de que estallara la guerra de Corea.

En el primer discurso Acheson definió el objetivo de la política de

[11] Esto ha sido demostrado en forma concluyente en la obra citada de Fleming, vol. 1, especialmente en las pp. 441-442.
[12] *Ibid.*, p. 446.

Estados Unidos como el establecimiento de "situaciones de fuerza". Ahora, las situaciones de fuerza pueden ser simplemente puntos fuertes desde los cuales pueda defenderse el *statu quo*. O pueden ser plataformas desde las cuales se conquistan nuevos territorios. Y Acheson rápidamente aclaró lo que quería decir. El 16 de marzo en Berkeley, California, declaró que si habían de coexistir dos sistemas, tarde o temprano tendrían que establecerse ciertos puntos de diferencia. Hizo una lista de siete de estos puntos que pueden ser resumidos en la siguiente forma:

Primero: Los tratados de paz alemán, austriaco y japonés deben "liberar" a esos países; en otras palabras, convertir a esos países en aliados de Estados Unidos contra la Unión Soviética.

Segundo: Deben introducirse "procesos representativos ordenados" en "todo el grupo de países que estamos acostumbrados a considerar como el área satélite"; en otras palabras, la Unión Soviética debe permanecer a un lado, mientras Estados Unidos organiza las contrarrevoluciones en Europa oriental.

Tercero: "Los dirigentes soviéticos podrían abandonar su política de obstrucción en las Naciones Unidas"; en otras palabras, la Unión Soviética debe consentir ante las Naciones Unidas en ser instrumento de la política norteamericana.

Cuarto: La Unión Soviética debe aceptar "convenios reales y efectivos para el control de la energía atómica y de las limitaciones de armamentos en general"; en otras palabras, la Unión Soviética debe poner sus investigaciones en el campo de la energía atómica bajo el control de una agencia dominada por Estados Unidos y someterse a su aparato militar para la inspección externa.

Quinto: La Unión Soviética debe "desistir —y cooperar en los esfuerzos para impedirla— de una agresión indirecta más allá de sus fronteras nacionales", en otras palabras, puesto que la "agresión indirecta" es el seudónimo usual de revolución social, la Unión Soviética debe no sólo estar de acuerdo con Estados Unidos en sus acciones contrarrevolucionarias, sino de hecho debe ayudarlas y favorecerlas.

Sexto: La Unión Soviética y sus aliados (en tanto los tenga) deben dar a los representantes oficiales norteamericanos el manejo de sus países.

Séptimo: Los dirigentes soviéticos deben dejar de criticar a Estados Unidos y a sus aliados.

El profesor Frederick L. Schuman del Williams College inmediatamente hizo los siguientes comentarios sobre los "siete puntos": "Por coincidencia, abarcan los 'cinco puntos' de la obra de James Brunham, *The Coming Defeat of Communism*, cuyo fin es exponer que hay sólo un objetivo posible de la política exterior de Estados Unidos: la destrucción del poder comunista".[13] Esto es ciertamente lo que ha estado guiando la estrella de la política de Estados Unidos, desde 1917 hasta la fecha.

[13] *The Daily Compass*, 24 de marzo de 1950.

4

La ejecución de esta política mundial anticomunista requería entre otras cosas, lo siguiente:

1. La más rápida rehabilitación y fortalecimiento de los centros tradicionales de poder capitalista y su integración en una alianza militar dominada por Estados Unidos. Estos objetivos fueron logrados mediante el Plan Marshall, anunciado en junio de 1947, exactamente tres meses después de la Doctrina Truman, y a través de la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico del Norte), negociada durante el siguiente año y firmado en abril de 1949. Muy pronto tuvo lugar en Japón un cambio similar en la política, culminando con la firma de un tratado de paz separado en 1951. Las condiciones fundamentales para el restablecimiento del capitalismo en Europa occidental y en Japón fueron mucho más favorables de lo que parecían. Se dispuso liberalmente de capital fijo y fuerza de trabajo calificada; fueron necesarias grandes aportaciones de capital circulante y Estados Unidos tenía la capacidad de aportarlo. En la resolución de este problema, puede decirse que Washington se ha anotado su único triunfo realmente importante y sólido de política exterior del período de la posguerra.

2. La trama de una red de pactos y bases militares que rodea todo el perímetro del bloque socialista. Esta operación empezó con la OTAN y ha continuado desde entonces. La red incluye ahora, además de ésta, la Organización del Tratado del Sureste Asiático, la Organización del Tratado de Asia Central (conocido originalmente como Pacto de Bagdad) y tratados bilaterales o de "asistencia mutua" con docenas de países por todas partes: España, Turquía, Paquistán, Filipinas, Formosa, Japón y otros muchos. Para 1959, Estados Unidos tenía, de acuerdo con Fleming, un total de 275 complejos de bases mayores en 31 países y más de 1 400 bases extranjeras, contando todos los sitios donde había entonces norteamericanos apostados y sitios destinados a ocupación de emergencia. Estas bases costaron cerca de 4 000 millones de dólares y fueron guarnecidas con un millón de tropas norteamericanas aproximadamente.

3. Ante todo, la política de Estados Unidos necesitó armas de todas clases, el adiestramiento y los hombres para usarlas, la provisión de músculos y fibra para este esqueleto mundial de alianzas, estableciendo así las "posiciones de fuerza" desde las cuales podría enfrentarse a la expansión del socialismo y, a su debido tiempo, sacar suficiente contrapresión para forzar su retirada. Si fracasaran estos objetivos, el aparato militar sería suficientemente poderoso para sostener y ganar una guerra contra la Unión Soviética, despejando así el camino para la liquidación final del socialismo por medios puramente militares.

Resumiendo: la necesidad de la oligarquía norteamericana de una maquinaria militar grande y en crecimiento es un corolario lógico de su propósito de contener, comprimir y eventualmente destruir el sistema socialista mundial rival.

5

No podemos dejar este asunto de la necesidad de fuerza militar sin investigar las causas de la hostilidad capitalista a la existencia de un sistema socialista mundial rival. Si, como parece pensar cierta gente, esta hostilidad está basada fudamentalmente en prejuicios y temores irracionales, tales como la creencia cuidadosamente cultivada en la agresividad de la Unión Soviética, parecería haber por lo menos una oportunidad de que con el tiempo llegaran a prevalecer opiniones más racionales. En tal caso, podrían verse la coexistencia pacífica y el desarme no como lemas de propaganda en la lucha entre ambos sistemas sino como metas realizables. Por otra parte, si los prejuicios y temores son, como pasa con frecuencia, simples máscaras de intereses profundamente arraigados, entonces tendríamos que estimar la perspectiva en forma diferente.

Primero, debemos desechar un argumento muy común que trata de probar que el socialismo es una amenaza mortal para la existencia del sistema capitalista. Con frecuencia se dice que el capitalismo no puede existir sin el comercio exterior y que cada avance del socialismo significa una contracción del área comercial del capitalismo. Por lo tanto, continúa el argumento, para los países capitalistas dirigentes, aun si no están amenazados por poderosos movimientos socialistas internos, la lucha contra el socialismo es literalmente una lucha por la supervivencia. Así planteado, el razonamiento de los intereses capitalistas envuelve un *non sequitur*. Es cierto que el capitalismo es inconcebible sin comercio exterior, pero no es cierto que los países socialistas no estén dispuestos a comerciar con los países capitalistas ni sean capaces de hacerlo. De aquí que la expansión del socialismo en sí misma no implique ninguna reducción del área comercial de los países capitalistas. Se puede ir aún más lejos. Los economistas burgueses nunca se cansan de repetir que mientras más desarrollado industrialmente es un país, mayor es su potencial como socio comercial. Puesto que los países subdesarrollados se industrializan más rápidamente bajo el socialismo que bajo el capitalismo, los países capitalistas dirigentes deberían ver con agrado la expansión del socialismo en las regiones subdesarrolladas del mundo capitalista. Que no lo hagan y en lugar de esto opongan resistencia con dientes y uñas debe explicarse sobre otras bases.

El problema es en realidad mucho más complejo y solamente puede ser planteado fructíferamente en términos muy diferentes. Los gobiernos capitalistas en general no comercian entre sí. La mayor parte del comercio en el mundo capitalista se lleva a cabo por empresas privadas, principalmente por grandes corporaciones. En lo que estas corporaciones están interesadas no es en el comercio como tal, sino en las ganancias: la razón por la cual éstas y los gobiernos que ellas controlan se oponen a la expansión del socialismo no es precisamente porque éste reduzca sus oportunidades de importación o exportación (aunque por supuesto puede ser así), sino porque sí reduce necesariamente sus oportunidades

de beneficiarse del comercio con y dentro de las regiones recién socializadas.

Y cuando se toma en cuenta el hecho de que para las empresas de países capitalistas dirigentes las tasas de utilidades derivadas del comercio con y en los países menos desarrollados y los subdesarrollados son generalmente más altas que las que se obtienen dentro del país, se puede apreciar la razón de la vehemencia en la oposición a la expansión del socialismo precisamente en esas áreas.

Deliberadamente usamos el término "comercio con y en" en lugar del más limitado de "comprarles y venderles". Las relaciones internacionales y los intereses de la corporación gigante típica en la actualidad probablemente son diversos y sumamente complejos, mucho más que la mera exportación e importación. Tal vez no haya mejor forma de aclarar esto que resumiendo el alcance mundial y el carácter de la corporación indiscutiblemente más importante de Estados Unidos, "la corporación multinacional" —Standard Oil de New Jersey.[14] Las cifras y hechos siguientes se han tomado de publicaciones oficiales de la empresa.[15]

En términos de activos en dólares, la Jersey Standard es la corporación industrial más grande de Estados Unidos; el total de su activo al final de 1962 ascendió a 11 488 millones de dólares. Sus ingresos brutos para el mismo año fueron de 10 567 millones de dólares y su ingreso neto (utilidad) fue de 841 millones. Sin embargo, sólo cuando estas cifras son desglosadas geográficamente puede verse con claridad la importancia fundamental de las operaciones internacionales. Al final de 1958, el porcentaje de distribución de activos y utilidades por regiones fue como sigue:

	Activos	*Utilidades*
Estados Unidos y Canadá	67	34
América Latina	20	39
Hemisferio Oriental	13	27
Total	*100*	*100*

En tanto que dos terceras partes de los activos de la Jersey Standard estaban colocados en Norteamérica, sólo una tercera parte de sus utilida-

[14] El término "corporación multinacional" parece haberlo acuñado David E. Lilienthal, director del Tennessee Valley Authority, en época de Roosevelt, y de la Comisión de Energía Atómica, bajo Truman, y ahora presidente de la Development and Resources Corporation respaldada y controlada por la casa bancaria internacional de Lazard Frères. Un trabajo presentado ante el Carnegie Institute of Technology en abril de 1960 por Lilienthal, publicado subsecuentemente por la Development Resources Corporation, lleva el título de "The Multinational Corporation". El término fue adoptado después por *Business Week* en un informe especial, "Multinational Companies", en su número del 20 de abril de 1963.

[15] *Notice of Special Stockholders' Meeting* (7 de octubre de 1959) Form 10-K for the Fiscal Year Ended December 31, 1962 (filed with the securities and Exchange Commission pursuant to section 13 of the Securities Act of 1934); y el *Annual Report* de 1962.

des provenían de esa región. O para decirlo en forma diferente: las inversiones extranjeras de la Jersey representaron la mitad de las inversiones internas, pero sus utilidades provenientes del extranjero representaron el doble de las que obtuvieron en el interior del país. La tasa de utilidad obtenida en el extranjero es por lo tanto cuatro veces mayor que la interna.

Que las operaciones de la Jersey son realmente mundiales puede deducirse del hecho de que en 1962 la compañía vendió sus productos en más de cien países y era dueña del 50 % o más de las acciones de 275 sucursales en 52 países. El cuadro 6 enumera tales subsidiarias por países de organización. Resumiendo por regiones encontramos que la Jersey tenía 114 subsidiarias en Estados Unidos y Canadá, 77 en Europa, 43 en América Latina, 14 en Asia, 9 en África y 18 en otras partes.

CUADRO 6

Subsidiarias de la Standard Oil

Estados Unidos	77	Suiza	2
Canadá	37	Uruguay	2
Gran Bretaña	24	Venezuela	2
Panamá	17	Argelia	1
Francia	12	Danzig	1
Bahamas	8	Rep. Dominicana	1
Italia	6	Egipto	1
Suecia	6	El Salvador	1
Colombia	5	Finlandia	1
Holanda	5	Hungría	1
Australia	4	India	1
Brasil	4	Indonesia	1
Chile	4	Kenya	1
Alemania	4	Luxemburgo	1
Filipinas	4	Madagascar	1
Argentina	3	México	1
Dinamarca	3	Nueva Zelandia	1
Irlanda	3	Paraguay	1
Japón	3	Perú	1
Antillas Holandesas	3	Rep. del Congo	1
Noruega	3	Singapur	1
Austria	2	Sudáfrica	1
Bélgica	2	España	1
Bermudas	2	Surinam	1
Irak	2	Túnez	1
Malaya	2		
Marruecos	2	*Total*	*275*

La tremenda diversidad y alcance de las operaciones extranjeras de la Jersey puede llevarnos a suponer que a través de los años la empresa ha sido un constante y gran exportador de capital. Nada más lejos de la verdad. Aparte de una pequeña exportación inicial de capital, hace mu-

chos años, la expansión de activos extranjeros de la Jersey ha sido financiada con las utilidades de sus operaciones en el extranjero. Además han sido tan grandes las utilidades extranjeras que, después de cubrir todas las necesidades extranjeras de expansión, han sobrado enormes sumas para remitir a la matriz en Estados Unidos. No se publican separadamente las cifras de estas remesas de utilidades extranjeras, pero se puede tener una idea de su magnitud por las siguientes cifras para 1962. En ese año, como ya se ha anotado, las utilidades totales fueron de 841 millones de dólares.

De esta cantidad, 538 millones de dólares fueron pagados como dividendos a los accionistas, cuya inmensa mayoría son residentes de Estados Unidos. Los 303 millones restantes se sumaron a las inversiones de la empresa en este país y en el extranjero. En otra parte del mismo informe que registra estas cifras pudimos ver que las utilidades de las operaciones en Estados Unidos en 1962 fueron de 309 millones de dólares. Esta cifra, como se verá, es 229 millones menor que la suma de dividendos pagados. En otras palabras, aproximadamente el 40 % de los dividendos pagados a los accionistas, más cualquier inversión neta que se haya hecho en Estados Unidos durante el año, fue financiada por las utilidades obtenidas de operaciones en el extranjero. En una palabra: la Standard Oil de Nueva Jersey es una *importadora* de capital muy grande y consistente.

Sin embargo, en este punto debemos detenernos y preguntarnos si la Standard Oil de Nueva Jersey es realmente un tipo ideal que nos ayude a extraer la esencia de la realidad capitalista, o si, por el contrario, puede no ser sino un caso excepcional que más bien debemos ignorar y no enfocar nuestra atención hacia él.

Hasta la segunda guerra mundial habría sido correcto considerar la Standard Oil algo así como una excepción, muy importante, seguramente, y que ejercía una influencia tremenda y a veces decisiva sobre la política mundial de Estados Unidos. Sin embargo, en el alcance y magnitud multinacional de sus operaciones no sólo estaba muy por encima de las otras; sólo había un puñado de las que se pudiera decir que se desarrollaban paralelamente. Por supuesto muchas empresas norteamericanas tenían grandes intereses en el comercio internacional, muchas tenían sucursales extranjeras o subsidiarias. Sin embargo, en ningún aspecto la situación de 1946 fue muy diferente a la de 1929. Efectivamente, las inversiones extranjeras directas de las corporaciones de Estados Unidos bajaron de 7 500 a 7 200 millones, o sea en un 4 %, entre esas dos fechas.[16] La mayoría de las corporaciones gigantes que dominaron la economía americana en esos años fueron, según *Business Week*, "empresas concebidas en el país con operaciones en el extranjero" y no como la Standard Oil "corporaciones concebidas mundialmente".[17]

[16] United States Department of Commerce, Office of Business Economics, *U. S. Business Investments in Foreign Countries: A Suplement to the Survey of Current Business*, Washington, 1960, p. 1.

[17] "Multinational Companies", *Business Week*, 20 de abril de 1963. Es interesante hacer notar que en Estados Unidos la prensa de los negocios con frecuencia se adelanta mucho más que los profesionales economistas en reconocer, y aun en tratar de analizar, los últimos adelantos de la economía capitalista.

Durante los 15 años siguientes tuvo lugar un cambio muy grande. Citando a *Business Week* nuevamente: "En una industria después de otra, las compañías de Estados Unidos encontraron que sus ganancias en ultramar estaban subiendo mucho y que su rendimiento sobre la inversión en el extranjero era frecuentemente mucho más alto que en Estados Unidos. A medida que las ganancias en el extranjero empezaron a subir, los márgenes de utilidad de operaciones en el país comenzaron a reducirse... Ésta es la combinación que forzó el desarrollo de la empresa multinacional".[18] Como resultado de esto, por supuesto, inversiones extranjeras directas de empresas norteamericanas se fueron para arriba —de 7 200 millones de dólares en 1946 a 40 600 millones en 1963, un aumento de más de cinco veces en los años desde la segunda guerra mundial.[19] Paralelo a este crecimiento en las inversiones extranjeras ha tenido lugar un incremento en las ventas y utilidad de las sucursales y subsidiarias extranjeras.

En la manufactura (excluyendo el petróleo y la minería), las ventas de tales filiales ascendieron a 18 300 millones de dólares en 1957 (el primer año para el cual se dispuso de cifras) y a 28 100 millones en 1962, un incremento de 54 % en seis años.[20]

CUADRO 7

Crecimiento en las ventas de manufacturas extranjeras y nacionales y exportación de mercancías, 1957-1962
(miles de millones de dólares)

	Ventas de filiales de manufacturas extranjeras	*Ventas totales de manufacturas nacionales*	*Exportación de mercancías (excluyendo productos alimenticios)*
1957	18.3	341	16.8
1958	n.d.	314	13.8
1959	21.1	356	13.7
1960	23.6	365	16.6
1961	25.6	368	16.9
1962	28.1	400	17.3

n.d. = no disponible.
FUENTES: Para ventas extranjeras el artículo de Fred Cutler y Samuel Pizer, "Foreign Operations of U. S. Industry", *Survey of Current Business*, octubre de 1963; para ventas nacionales y extranjeras, *Economic Indicators*, ediciones corrientes.

[18] *Ibid.*

[19] *Survey of Current Business*, agosto de 1964, p. 10.

[20] Fred Cutler y Samuel Pizer, "Foreign Operations of U. S. Industry: Capital Spending, Sales, and Financing", *Survey of Current Business*, octubre de 1963, p. 19.

Examinando el cuadro 7 se puede tener una idea de la relativa importancia creciente de estas operaciones extranjeras. Este cuadro presenta datos sobre ventas de empresas manufactureras filiales, ventas totales de manufacturas nacionales y exportaciones de mercancías no agrícolas.

Por supuesto sería preferible comparar las ventas y las exportaciones extranjeras y nacionales de las empresas que tienen sucursales o subsidiarias; y sería aún mejor si pudiéramos incluir las ganancias de esas empresas provenientes de operaciones extranjeras y domésticas, respectivamente. Si tales datos fueran asequibles, podríamos formarnos una imagen muy clara del grado en que están envueltas las corporaciones gigantes de Estados Unidos en actividades extranjeras. Pero aun las cifras presentadas en el cuadro 7 son testimonio elocuente del rápido desarrollo de tal inferencia. En los seis años, empezando por 1957, las ventas de filiales extranjeras aumentaron en un 54 %, mientras que el total de ventas de las manufacturas nacionales creció solamente 17 % y las exportaciones no agrícolas apenas si cambiaron.

Hasta aquí por lo que se refiere a los años recientes. Si vemos hacia adelante, encontramos que las empresas comerciales norteamericanas, lejos de considerar que su expansión en el extranjero debe terminar, confían mucho en la continua penetración en las economías de otros países para su futura prosperidad, "Estados Unidos como 'la tierra de la oportunidad' está empezando a perder ese título a los ojos de muchos hombres de negocios de Estados Unidos", dice un informe especial en *U. S. News and World Report.*[21] y el informe sigue diciendo por qué:

> Estos hombres de negocios cada vez se convencen más de que los mercados extranjeros —no los de este país— ofrecen el mayor potencial para el futuro. Crece la idea de que el mercado de EUA, aunque enorme, está relativamente "saturado".
>
> Los hombres de negocios ven en ultramar un mercado enorme no explotado con cientos de millones de clientes que necesitan —con posibilidades crecientes de comprar— toda clase de bienes y servicios.
>
> Para ir tras este mercado las empresas norteamericanas están expandiendo y construyendo fábricas en todo el mundo. Desde 1958 más de 2 100 compañías norteamericanas han iniciado nuevas operaciones sólo en Europa occidental. . .
>
> Todo tipo de negocios —desde automóviles hasta alimentos para bebés— pronostican un futuro luminoso para los mercados fuera de EUA.
>
> L. E. Spencer, presidente de la Goodyear Tire and Rubber Co. de Canadá, dice: "Los mercados extranjeros se ensancharán en los próximos 10 años mucho más aprisa que los de Estados Unidos".
>
> C. C. Smith, vicepresidente de la Internacional Business Machines World Trade Corporation dice: "La tasa de incremento en nuestros negocios extranjeros es mayor que en EUA en cada una de las categorías principales. Con el tiempo, esperamos que el volumen supere al de EUA".
>
> Escuchemos los comentarios de un funcionario de Colgate-Palmolive Company: "Aquí en Estados Unidos, ustedes están en un mercado saturado y la única solución para el crecimiento son los nuevos productos. En el extranjero millones de gentes cada año alcanzan un nivel social y de desarrollo económico en el cual se consume jabón, pasta de dientes, y otras cosas que nosotros vendemos".
>
> Esta llana predicción fue hecha por Fred J. Borch, presidente de la General Electric Corporation: "Independientemente de las altas y bajas económicas y políticas, los mercados que se ampliarán con mayor rapidez en los próximos 25 años serán los extranjeros".
>
> Con estos antecedentes, las investigaciones de compañías norteamericanas revelaron lo siguiente.
>
> 1. Las ventas extranjeras de compañías norteamericanas están creciendo mucho más rápidamente que las de las mismas compañías en este país. Con frecuencia el porcentaje de utilidades es tres o cuatro veces mayor.
>
> 2. Las tasas de utilidad en el extranjero son por lo general más altas que las de actividades similares en EUA. Muchas firmas informan tener rendimientos "dos veces mayores en el extranjero que en Estados Unidos". La mayoría menciona costos más bajos de salarios y menos competencia.
>
> 3. Los mercados extranjeros pueden ser generalmente mejor explotados por una operación a la vista que exportándolos de Estados Unidos. Una planta en el extranjero puede evitar los aranceles y otras barreras al comercio que obstaculicen las exportaciones de este país.

[21] "Para Nuevas Oportunidades: Ahora la Palabra es 'Vaya al Extranjero' ", *U. S. News & World Report,* 1º de junio de 1964. Con objeto de recabar material para este informe, los "miembros del International Staff of *U. S. News & World Report* hablaron con las más connotadas firmas norteamericanas, se recabó material adicional en ultramar, en corporaciones de Estados Unidos con fuertes intereses en el extranjero".

Tanto por lo acontecido en el pasado como por los planes y esperanzas para el futuro, parece que las empresas comerciales americanas se han embarcado irrevocablemente en el camino que desde hace tiempo abrió la Standard Oil. Ésta es aún el modelo de corporación multinacional, pero ya no es una excepción. Simplemente nos muestra la forma más desarrollada en que las demás se encuentran o están en proceso de convertirse.

La historia reciente de la Standard Oil de Nueva Jersey, también es un ejemplo, como de libro de texto, de por qué las empresas multinacionales son profundamente hostiles a la expansión del socialismo. Antes

de la revolución cubana, la Jersey estaba muy complicada en Cuba de diferentes modos. Era propietaria de refinerías en la isla y operaba un extenso sistema de distribución que comprendía propiedades por valor de 62 269 000 dólares.[22] Además, la subsidiaria cubana de la Jersey compraba su petróleo crudo de Creole Petroleum subsidiaria Venezolana de la Jersey, a los altos precios sostenidos por el cártel petrolero. La compañía, por lo tanto, cosechaba ganancias en los dos países y por tres operaciones diferentes —ventas de petróleo crudo, refinerías y ventas de productos acabados. Como resultado de la revolución, las propiedades de la compañía en Cuba fueron nacionalizadas sin retribución y Creole perdió su mercado cubano. Más de 60 millones de dólares en activos y las tres fuentes de ganancias corrientes se perdieron de un golpe; esto sin incluir las exportaciones desde Estados Unidos y las importaciones a este país.

Puede argumentarse que si la Jersey y el gobierno de Estados Unidos hubieran seguido políticas diferentes con Cuba, el régimen revolucionario habría continuado comprando el petróleo de Venezuela; después de todo es la fuente de abastecimiento más cercana y más racional. Indudablemente esto es cierto, pero con una condición. El régimen revolucionario habría continuado con gusto comprando petróleo de Venezuela, pero no habría seguido pagando con gusto los precios, ni aceptando las condiciones de pago dictadas por la Standard Oil. Dado que pudo recurrir a la Unión Soviética como fuente de abastecimiento, no se vio obligada a seguir sometida a las condiciones del cártel. De aquí que, para conservar el mercado cubano, la Jersey habría tenido por lo menos que reducir sus precios y ofrecer mejores condiciones de crédito. Esto no habría significado únicamente menores ganancias en las ventas a Cuba, sino que también habría amenazado toda la estructura de precios del cártel. En lugar de esto Jersey y Washington decidieron hacer la guerra a la Revolución cubana.

Lo que está en peligro en el conflicto entre Estados Unidos y Cuba no es el comercio entre ambos países, lo cual está confirmado por las relaciones cubanas con otros países capitalistas. Mucho después de la socialización de la economía cubana, el gobierno de La Habana estaba promoviendo vigorosamente su comercio con la Gran Bretaña, Francia, España, Canadá, Japón —en pocas palabras, con cualquier país dispuesto y capaz de negociar con Cuba. Por supuesto es verdad que la capacidad de Cuba de importar y exportar ha sido seriamente restringida por la desorganización y otras dificultades de los primeros años del cambio al socialismo, pero no parece haber razón para dudar que en pocos años la isla será un socio mucho mejor para el comercio de lo que lo fue bajo el régimen neocolonial. Tampoco hay razón para dudar que Estados Unidos podría conseguir una parte mayor del comercio cubano si se retirara el bloqueo y se restablecieran las relaciones normales entre los dos países.

Pero esto no es lo que interesa realmente a las corporaciones gigantes multinacionales que dominan la política norteamericana. Lo que éstas quieren es el control *monopolista* de las fuentes de abastecimiento extranjeras y de los mercados exteriores, que les permite comprar y vender en términos especialmente privilegiados, cambiar los pedidos de una subsidiaria a otra, para favorecer a este o a aquel país, dependiendo de cuál ofrezca la política más ventajosa de impuestos, mano de obra, etc.; en una palabra, quieren hacer los negocios en las condiciones y lugares que ellos elijan. Y para esto lo que necesitan no son socios comerciales sino "aliados" y clientes dispuestos a ajustar sus leyes y políticas a los requisitos de los grandes negocios norteamericanos.

[22] "Standard and Poor", *Standard Corporate Descriptions*, 24 de julio de 1961.

Con estos antecedentes podremos ver que el crimen cubano consistió en ratificar con hechos y con palabras su derecho soberano de disponer de sus recursos en interés de su propio pueblo. Esto significó restringir y, en la lucha subsecuente, abatir los derechos y privilegios de que gozaban previamente las grandes corporaciones multinacionales en Cuba. Fue por esto y no por una pérdida en el comercio, y menos aún por cualesquiera temores o prejuicios irracionales, por lo que las corporaciones y su gobierno en Washington reaccionaron tan violentamente frente a la Revolución cubana.

Tal vez pueda pensarse que siendo Cuba un país pequeño la violencia de la reacción estuvo fuera de toda proporción al daño causado. Pero esto significaría pasar por alto el punto principal. Lo que hace que Cuba sea tan importante es precisamente el ser tan pequeña, además del hecho de estar situada tan cerca de Estados Unidos. Si Cuba puede separarse del "mundo libre" y unirse al campo socialista impunemente, entonces cualquier país puede hacer lo mismo. Y si Cuba prospera bajo el nuevo estado de cosas todos los otros países subdesarrollados y explotados tratarán de seguir su ejemplo. El riesgo en Cuba, por lo tanto, no es simplemente la posibilidad de explotación de un país pequeño, sino la existencia misma del "mundo libre", es decir, de todo el sistema de explotación.

Este hecho es el que ha determinado la política de Estados Unidos hacia Cuba. La estrategia ha sido dañar y estropear la economía cubana por todos los medios posibles, con un triple objetivo. Primero, se tiene la esperanza de que el pueblo cubano tarde o temprano se desilusione de sus dirigentes revolucionarios, preparando así el escenario para una contrarrevolución que tenga éxito. Segundo, debe enseñarse a los pueblos de los países subdesarrollados que la revolución no da buenos resultados. Y tercero, la carga que significa el sostenimiento de la economía cubana para el resto del campo socialista, especialmente para la Unión Soviética, como el miembro económicamente más desarrollado, se exagera al máximo con objeto de que los otros países socialistas sean inducidos a usar sus influencias para reprimir nuevas revoluciones que puedan constituir más cargas sobre sus economías ya sobrecargadas.

6

Éste, por supuesto, no es el único modo en que se defiende el "mundo libre". Estados Unidos fue incapaz de comprender la naturaleza de la revolución que derrocó el régimen de Batista en Cuba hasta que fue demasiado tarde para evitar que los revolucionarios consolidaran su poder. Se han tomado toda clase de precauciones para que no vuelvan a cometerse los mismos errores. Todos los revolucionarios se vuelven automáticamente sospechosos; ningún régimen se considera demasiado reaccionario para que Estados Unidos deje de apoyarlo.

En parte, este apoyo adopta la forma de ayuda económica —en realidad, son dádivas para corromper oligarquías destinadas a asegurar su lealtad a Washington, más que a los intereses de sus propios países.[23] Y en parte toma la forma de ayuda militar, predominantemente de dos tipos:

Primero, hay participación directa de las fuerzas armadas de Estados Unidos en el territorio del Estado-cliente: puestos militares en bases controladas por Estados Unidos (como vimos anteriormente, hay aproximadamente 275 complejos de bases mayores y 1 400 bases ya sea ocupadas o entrenadas por fuerzas norteamericanas); desplazamiento de "emergencia" de tropas en cualquier parte del territorio nacional del país huésped que los dos gobiernos decidan (Líbano en el verano de 1958, Tailandia en la primavera de 1962, la República Dominicana en el verano de 1965); y diversas clases de misiones asesoras y de entrenamiento acreditadas ante las fuerzas armadas de los clientes (en 1957 había únicamente en América Latina y en todos los países, excepto México, un total de cuarenta misiones de la Armada, la Marina y la Fuerza Aérea). Como lo muestra Vietnam del Sur, las misiones de entrenamiento pueden, rápida y casi imperceptiblemente, transformarse en fuerzas de combate contrarrevolucionarias.[24]

La segunda forma de ayuda militar es el abastecimiento de apoyo material y financiero para las fuerzas armadas de los estados clientes.

[23] "Gran parte de la crítica a la ayuda exterior —de acuerdo con D. A. Fitzgerald, alto funcionario en la serie de agencias de gobierno de Estados Unidos encargadas de la ayuda extranjera de 1958 a 1961— se debe a que se pensó que el objetivo era lograr el desarrollo económico, y éste no fue en ninguna forma el objetivo... Depende de cuál sea el principal propósito, y en la mitad de los casos el propósito principal es resolver una crisis política a corto plazo; y el desarrollo económico, en todo caso, es solamente un resultado incidental." Entrevista en el *U. S. News & World Report*, 25 de febrero de 1963, pp. 49-50.

[24] Vietnam del Sur muestra también que en los países subdesarrollados actualmente los regímenes reaccionarios —no importa cuán pródigamente equipados y asesorados estén por Estados Unidos— no pueden ganar las guerras contra las guerrillas consagradas y con experiencia revolucionaria. Éste no es el lugar para tratar de valorizar las implicaciones de este hecho trascendental. Solamente dejamos asentada nuestra convicción de que su significación será cada vez mayor a medida que pasen los años y que, en forma retros-pectiva, la lucha en Vietnam será reconocida como uno de los puntos decisivos de la historia de la mitad del siglo veinte.

Mientras que docenas de pactos de asistencia militar que ha firmado Estados Unidos con países subdesarrollados en todo el mundo tienen por objeto hacer frente a la "amenaza" de agresión de la Unión Soviética o de China, ningún proyectista militar serio se imagina que éste es su verdadero propósito. Tal amenaza, si realmente existiera, podría ser contrarrestada solamente por el propio Estados Unidos; un intento de coordinar la estrategia militar con algunos aliados débiles sería causa de debilidad más que de fuerza. El propósito real de esta ayuda militar está claramente definido por Lieuwen en su estudio —que abre brecha— respecto del papel de los militares en América Latina:

> Esas políticas [militares]... no están destinadas a hacer frente a la amenaza militar del comunismo, sino más bien a ganar la amistad latinoamericana, conquistar su cooperación y apoyo en las Naciones Unidas y en la Organización de Estados Americanos. La alianza militar de Río, los pactos de ayuda recíproca, los donativos de armas, la ayuda rembolsable, el trabajo de la Junta Interamericana de Defensa y las misiones militares, tienen todos un gran significado militar. Están destinados, sobre todo, a atraer a los grupos de funcionarios latinoamericanos que ejercen gran influencia en el panorama político de la mayor parte de las repúblicas más cerca de Estados Unidos, con esperanzas de que excluyan la influencia soviética, den su apoyo a Estados Unidos, mantengan la estabilidad política, aseguren el acceso continuado a materias primas estratégicas y estipulen los derechos del uso de las bases.[25]

Para decirlo más llanamente, el propósito de la ayuda militar de Estados Unidos a los países subdesarrollados es el de mantenerlos dentro del imperio norteamericano si ya están ahí o atraerlos si aún no lo están —y en cualquier caso asegurarse de que no haya más deserciones del "mundo libre". Las consecuencias para los países receptores son trágicas. "Lo que estamos haciendo —dice el estadista colombiano Eduardo Santos— es formar ejércitos que no significan nada en la balanza internacional, pero que son protectores de la vida interna de cada país. Cada país está siendo ocupado por su propio ejército.[26] Y esta misma opinión es la que se subraya en un extraordinario estudio de las relaciones entre Estados Unidos y Paquistán, publicado por un grupo de estudiantes paquistanos en Londres.

> A la larga, lo más grave de la ayuda militar es el cambio completo que produce en el equilibrio de las fuerzas sociales y políticas en favor del conservadurismo y los intereses creados.

[25] Edwin C. Lieuwen, *Arms and Politics in Latin America*, Nueva York, 1960, p. 226.

[26] Citado por Lieuwen, *ibid.*, pp. 237-238.

Las semillas sembradas por la ayuda militar han producido una terrible cosecha de oficiales militares cuyas raíces sociales se encuentran en sectores más conservadores de nuestra sociedad, quienes han aprendido a convertirse en jueces de nuestro pueblo. Es una fuerza abrumadora sin ninguna otra fuerza que le haga contrapeso y la pueda reprimir.[27]

Esta multiplicación en todo el mundo de pequeños aparatos militares leales a Washington en ninguna forma reduce la necesidad de una gran maquinaria militar en el propio Estados Unidos. A medida que crece la ola de protestas revolucionarias en los países explotados del "mundo libre", solamente por medio de la intervención cada vez mayor, directa e indirecta, de fuerzas armadas norteamericanas se puede mantener el viejo orden por más tiempo. A medida que tiene lugar el cambio a las armas nucleares y proyectiles intercontinentales, aun el pretexto de que todo el sistema de bases es para protegerse contra la agresión rusa deja de ser válido. "Poco a poco —escribe Cyrus L. Sulzberger, columnista de asuntos extranjeros del *New York Times*— disminuye la necesidad de bases en la periferia de la zona de la OTAN. Los proyectiles de mediano y largo alcance más los que salen del mar están modificando el acento de nuestras fuerzas de contraataque. Pero no ha llegado el momento de contemplar la desaparición de la necesidad de bases norteamericanas en ultramar; al contrario." De donde se deduce una reveladora analogía con la política británica de después de las guerras napoleónicas, aunque el crudo término "imperio" se usa solamente al referirse a aquella época pasada:

Actualmente Washington acentúa los preparativos para guerras limitadas si es necesario. Éstas necesitan movilidad, habilidad para transportar hombres y abastecimientos de un lado a otro usando puentes en el extranjero. También necesitan lo que se llama "acumulación anticipada" en cielos estratégicamente importantes.

El Pentágono está llevando a cabo un estudio de este problema en particular. Después de las guerras napoleónicas, la marina británica hizo tal estudio para determinar lo que Londres requería para la defensa de su vasto imperio de ultramar. Más tarde la marina de Estados Unidos hizo un estudio similar sobre la forma de operar en escala mundial.

El enfoque de la presente investigación de Washington se dirige más a los aspectos de una guerra parcial que de una total...

De manera semejante, la administración ve la posibilidad de que podamos comprometernos en guerras parciales en otros frentes, conflictos similares a los de Vietnam del Sur donde no seamos beligerantes pero estemos cada vez más inmiscuidos. Por ejemplo, si Irán se sometiera a la presión de

[27] "The Burden of U. S. Aid", *Pakistan Today*, New Series, núm. 1, otoño de 1961.

Rusia, los esfuerzos iniciales de ayuda podrían ser "parciales", no "totales". Para estar preparado para tales acciones, Estados Unidos debe mantener suficientes bases en ultramar que permitan la acumulación de materiales para una reacción repentina por otros medios distintos del holocausto.[28]

¿No está Sulzberger diciendo en realidad que Estados Unidos, como la Gran Bretaña en el siglo diecinueve, necesita una maquinaria militar mundial para cumplir con su tarea de policía de un imperio mundial? Pero, por lo que sabemos, Estados Unidos necesita una maquinaria militar mundial para llevar a cabo su incesante cruzada contra el avance del socialismo. Y la verdad es que hacer el papel de policía del imperio y luchar contra el socialismo rápidamente se están volviendo, si no lo son ya, una misma cosa. Porque la amenaza para el imperio viene de los movimientos revolucionarios que, como la revolución norteamericana de hace doscientos años, están iluminados por un anhelo profundo de independencia nacional y alimentados por una urgente necesidad, cada vez mayor, de desarrollo económico que la experiencia ha comprobado que no se puede lograr en los países subdesarrollados actualmente si no es sobre las bases de empresas públicas y planeación total; en pocas palabras, solamente si sus revoluciones nacionalistas son revoluciones socialistas.

De igual modo que estas dos transformaciones sociopolíticas se mezclan en un solo proceso, así sucede con la lucha contra ellas. Para Estados Unidos defender su imperio significa luchar contra el socialismo, no sólo en dicho imperio sino dondequiera que exista, ya que el socialismo es por su propia naturaleza un movimiento internacional que gana fuerza en cada triunfo, dondequiera que lo obtenga. De aquí que deba hacerse oposición a toda revolución; cualquier fuente de ayuda material o moral debe ser debilitada y, de ser posible, destruida. Este doble compromiso de alcance mundial para el *statu quo* político y social es lo que define y determina las necesidades de la oligarquía de Estados Unidos.

7

Hasta aquí por lo que respecta a la *necesidad* de la oligarquía norteamericana de una institución militar. Debemos examinar ahora el efecto que produce la satisfacción de esa necesidad sobre los intereses privados de los miembros de la oligarquía y sobre la estabilidad y cohesión de la estructura de clases del país.

Se ha discutido con cierta amplitud en el capítulo anterior que la mayor parte de las actividades gubernamentales destinadas a satisfacer necesidades colectivas implican la competencia con los intereses privados o un perjuicio para la posición y privilegios de la oligarquía, y que por estas razones surge rápidamente la oposición y se refuerza a medida que expanden las actividades. El resultado es que los obstáculos se presentan

[28] *New York Times*, 23 de abril de 1962.

más fuerte que puede utilizarse para contrarrestar la vulgarización de la vida moderna creada por la industria pacífica y el proceso de las máquinas y para rehabilitar el decadente sentido de posición y dignidad diferentes. La guerra, con su acento en la subordinación y dominación y la insistencia en los grados de dignidad y honor correspondientes a una organización militante, ha demostrado ser siempre una eficaz escuela en métodos bárbaros de pensamiento.[31]

Todas estas generalizaciones, basadas probablemente, cuando menos en parte, en las observaciones de Veblen durante la guerra hispano-americana, han sido confirmadas muy convincentemente por los eventos de las dos últimas décadas cuando lo que el presidente Eisenhower, en su mordaz discurso de despedida, llamó el complejo militar-industrial, iba ascendiendo en la dominación de la vida norteamericana. Las libertades civiles realmente fueron suspendidas y el desacuerdo con la política general del imperialismo y el antisocialismo se identificaron con el comunismo y por lo tanto con traición a la patria.

Sería falso dejar la impresión de que solamente la oligarquía ha favorecido el constante aumento en los gastos militares durante estos años. Si suponemos la permanencia del capitalismo monopolista, con su incapacidad comprobada de hacer un uso racional para fines pacíficos y humanos de su enorme potencial productivo, debemos decidir si preferimos el desempleo de las masas y la desesperanza característica de la gran depresión o la relativa seguridad de trabajo y bienestar material que han acarreado los enormes presupuestos militares de los años cuarenta y cincuenta. Puesto que la mayoría de los norteamericanos, incluyendo a los trabajadores, todavía suponen sin lugar a dudas la permanencia del sistema, es natural que prefieran una situación que en lo personal sea más ventajosa para el individuo. Y para racionalizar esta preferencia han admitido la ideología oficial del anticomunismo que parece justificar la expansión ilimitada del aparato militar como esencial para la supervivencia nacional.

Contra esta situación es fácil comprender por qué ha habido tan poca oposición en años recientes a la expansión de los presupuestos militares. En un Congreso normalmente caracterizado por una lucha feroz entre camarillas y grupos de presión, surge una unanimidad majestuosa tan pronto como se presenta una solicitud de aumentos de miles de millones para armas, en las que rivalizan los representantes ante el Congreso entre sí, por el honor de proponer el mayor aumento.[32]

Los representantes del pueblo, en su entusiasmo, prestan muy poca atención a la forma como se gasta el dinero, aun en la racionalización estrictamente militar. "Mi propia experiencia en el Senado —dice William Proxmire, senador demócrata por Wisconsin— me ha mostrado la penosa incapacidad de nuestra democracia para resistir el ímpetu de los gastos excesivos y el desperdicio que acompaña a nuestro enorme aparato militar."[33] E ilustra lo anterior gráficamente, la reacción del Senado ante la urgente demanda de McNamara, secretario de la Defensa, en contra de que se gastara más en bombarderos B-52 y B-58 de lo que el Presidente ya había solicitado:

> Solamente tres senadores se unieron a mí al votar mi proposición que habría eliminado esta asignación. En el debate del Senado habíamos presentado un argumento contundente en contra de que se gastaran más de 500 000 millones de dólares en esa forma. Sin embargo, el 95 % de los senadores que votaron ese día rechazaron la lógica del argumento, rechazaron el proyecto del Presidente, del Secretario de la Defensa y de sus auxiliares, y votaron en favor de que se asignaran los fondos, cuya suma superó a la gastada ese año por el gobierno federal en investigación médica; más de lo que se gastó en programas gubernamentales de construcción de viviendas; mayor que los presupuestos dedicados al Servicio Forestal de Estados Unidos, el servicio de parques nacionales y el Departamento de Caza y Pesca, combinados.[34]

No es de extrañar que el senador Proxmire concluya que "como una racionalización para los gastos federales, la defensa nacional no tiene paralelo. Programas que no merecerían una segunda ojeada del Congreso pasan rápidamente si van unidos a una solicitud de la fuerza armada".[35] Las opiniones de Proxmire, que tiene fama de ser uno de los miembros más liberales del Senado, pudiera descartarse por exagerada. No podría aplicarse esto al senador Richard B. Rusell de Georgia, conservador suriano, jefe del Comité de las Fuerzas Armadas del Senado y con frecuencia considerado como el hombre más poderoso del Congreso. He aquí lo que dijo en una discusión que tuvo el Senado con el senador Proxmire:

> Hay algo acerca de la preparación para la destrucción que hace al hombre más descuidado en la forma de gastar su dinero de lo que sería con propósitos de construcción. ¿Por qué es así?, no lo sé; pero he observado, en un período de casi treinta años en el Senado, que hay algo respecto de la compra de armas para matar, para destruir, para devastar ciudades y para destruir grandes sistemas de transportes, que determina que el hombre no tome en cuenta el costo en dólares, tanto como lo hace cuando se trata de viviendas propias y de la salud de los seres humanos.[36]

[31] Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, pp. 391-393.
[32] Una nota periodística típica: "La ley del Presupuesto para gastos militares, la más grande en la historia de paz de Estados Unidos, fue aprobada [en el Senado] por una votación de 88 contra 0". *New York Times*, 14 de junio de 1962.

[33] "Spendthrifts for Defense", *The Nation*, 25 de agosto de 1962, p. 63.
[34] *Ibid.*, p. 64.
[35] *Ibid.*
[36] *Ibid.*, pp. 65-66.

Sería difícil imaginar una condenación más devastadora de todo un orden social. Como hemos visto, tampoco son misteriosas las razones, como parece pensar el senador Russell. La guerra fría, explicaba en 1949 el bien conocido economista de Harvard, Sumner Slichter, "incrementa la demanda de bienes, ayuda a sostener un alto nivel de ocupación, acelera el progreso técnico y en consecuencia ayuda al país a elevar su nivel de vida... así que debemos agradecer a los rusos por ayudarnos a que el capitalismo de Estados Unidos funcione mejor que nunca".[37] Algunos meses después, *U. S. News & World Report*, revista publicada por el ultraconservador David Lawrence, expresó la misma idea con candor brutal:

> Los planificadores del gobierno creen haber encontrado la fórmula mágica para los casi interminables buenos tiempos... La guerra fría es el catalizador. La guerra fría es un pistón de bomba automática. Se da vuelta a una llave y el público clama en favor de mayores gastos en armamentos. Se le da vuelta a otra y el clamor cesa. La confianza de Truman, sus alardes, se basan en esta "fórmula Truman" Los buenos tiempos de Truman, se le dice al Presidente, pueden ir mucho más allá de 1952. Las demandas de la guerra fría, si se explotan al máximo, son casi ilimitadas.

El *U. S. News & World Report* aún decía lo mismo en 1954. Al leer la noticia de que Estados Unidos había hecho explotar la primera bomba de hidrógeno en el mundo, comentó: "Lo que la bomba H significa para los negocios. Un período largo... de grandes pedidos. En los próximos años, los efectos de la nueva bomba seguirán creciendo. Como dice un observador: 'La bomba H ha arrojado por la ventana el pensar en la depresión' ".

Aquí finalmente el capitalismo monopolista parece haber encontrado la respuesta a la cuestión "en qué": ¿en qué puede el gobierno gastar bastante para evitar que el sistema se hunda en el fango del estancamiento? En armas, más armas y siempre más armas.

Sin embargo, en cierta forma las cosas no han sido así, la guerra fría se intensificó; el presupuesto militar, después de haberse reducido al finalizar la guerra de Corea, reanudó su tendencia ascendente. Pero al mismo tiempo empezó a manifestarse una especie de estancamiento.[38]

¿Por qué no se expandió el presupuesto militar aún más? Si no bastan 50 000 millones de dólares, ¿por qué no 60 000? Sabemos que el Congreso ha demostrado estar dispuesto a votar en favor de cualquier asignación de fondos que se solicite y más. ¿Por qué el Presidente no ajustó sus peticiones a las exigencias de una economía próspera? ¿Por qué se permitió que se rezagaran las tasas de crecimiento, que los márgenes

[37] Esta y las siguientes dos citas se han tomado del valiente tratado de Fred J. Cook: *Juggernaut: The Warfare State*, que apareció primero como una edición especial de *The Nation*, 20 de octubre de 1961, p. 300.

[38] Este fenómeno se analiza en el capítulo siguiente.

de ganancias se hundieran, que el desempleo aumentara? Evidentemente, ni siquiera los gastos militares son una variable perfectamente libre a través de cuya manipulación los dirigentes de la oligarquía pueden mantener el vapor conveniente para mantener la máquina económica. Tal parece que aquí también entran en juego los obstáculos y las contradicciones.

8

Las limitaciones a la efectividad de los gastos en armamentos como un instrumento de control económico se derivan de la naturaleza de las nuevas armas creadas por la ciencia y la tecnología modernas. Estas limitaciones son de dos clases, la primera económica y la segunda militar.

La limitación económica es, simplemente, que la nueva tecnología de la guerra ha reducido el poder de los gastos en armamentos como estímulos de la economía.

Es común que la guerra se convierta cada vez más en materia de ciencia y tecnología y que sea cada vez menos cuestión de hombres y de armas. Los cohetes y proyectiles están remplazando los bombarderos y haciendo que los aviones de guerra no tengan objeto; enormes flotillas de barcos están obsoletas; masas de soldados se están dando de alta para dar paso a tropas altamente especializadas que manejan todo el aparato de armas fantásticamente destructivas. Como consecuencia de estos cambios, ha habido un violento cambio en el carácter de los bienes y servicios que se compran con las partidas militares. Una mayor proporción se dedica a la investigación y el desarrollo, a la ingeniería, la supervisión y el mantenimiento; una proporción mucho menor se dedica a la clase de equipo militar de producción en masa (artillería, tanques, aviones, camiones, barcos), que tuvieron un papel decisivo en las dos guerras. Este cambio en la composición de las demandas militares significa que una cantidad dada de gastos militares emplea mucho menor número de personas actualmente de las que solía ocupar. En estas circunstancias, aun incrementos muy grandes en los gastos militares, por muy lucrativos que resulten para las grandes corporaciones, pueden tener poco efecto sobre las inversiones y la ocupación.[39] Dada la naturaleza actual de las demandas militares, puede ser absolutamente imposible alcanzar el nivel de ocupación plena simplemente aumentando el presupuesto militar: un congestionamiento de capacidades especializadas, científicas y de ingenie-

[39] "El presupuesto para armamentos —escribe el distinguido publicista de *Scientific American*— está perdiendo su fuerza como remedio económico. Está ocultando cada vez con menos éxito la transformación básica de nuestro sistema económico. El progreso en la tecnología de guerra, como en todas las demás ramas de la tecnología, inexorablemente está restringiendo las nóminas. Con la miniaturización de la violencia en el paso de las bombas A a las bombas H, de los aviones tripulados por hombres a los proyectiles, los gastos en armamentos han empezado a producir un estímulo económico decreciente." Gerard Piel, "Can our Economy Stand Disarmament?", *The Atlantic*, septiembre de 1962, p. 40.

ría puede haber demostrado ser un obstáculo insuperable para la futura expansión mucho antes de que los efectos indirectos de los gastos en aumento hayan alcanzado a los trabajadores desocupados de la industria del hierro en Pittsburgh, a los mineros del carbón de Kentucky y West Virginia, a los estudiantes de los barrios bajos que abandonan sus estudios y a los genios de las grandes ciudades en todo el país. Irónicamente, los enormes gastos militares de hoy pueden estar contribuyendo sustancialmente a un aumento del desempleo: muchas de las nuevas tecnologías, que son coproductos de la investigación militar y su desarrollo, son también aplicables a la producción no bélica, donde es muy probable que tengan el efecto de elevar la productividad y reducir la demanda de trabajo.

La segunda limitación en el uso de gastos en armamentos como estímulo económico se deriva de la lógica de la situación militar misma. El hacinamiento de armas modernas de destrucción total en una carrera de armamentos entre dos fuerzas iguales no sólo carece de un propósito racional militar —que tal vez importaría poco— sino que de hecho reduce las perspectivas de que el país pueda sobrevivir a una guerra total. Resulta de esto que la continua expansión del presupuesto militar es irracional en el sentido estricto: contradice el propósito mismo del aparato militar. La situación está bien definida en un artículo de Jerome B. Wiesner y Herbert F. York:

> Desde poco después de la segunda guerra mundial el poder militar de Estados Unidos ha ido aumentando constantemente. Durante el mismo período la seguridad de Estados Unidos rápida e inexorablemente ha ido disminuyendo.
>
> Desde el punto de vista de la Unión Soviética, el cuadro es similar, pero mucho peor. El poder militar de la URSS ha ido incrementándose constantemente desde que empezó su poder atómico en 1949. Sin embargo, la seguridad nacional soviética ha ido decreciendo constantemente.
>
> Ambos contendientes en la carrera de armamentos están frente al dilema de un continuo aumento de poder militar y una disminución de su seguridad nacional. *Es nuestra opinión como profesionales que este dilema no tiene solución técnica.* Si las grandes potencias continúan buscando soluciones solamente en el campo de la ciencia y la tecnología, el resultado será empeorar la situación. El curso que siga la carrera de armamentos, que se puede pronosticar claramente, es una constante espiral descendente hacia la amnistía general.[40]

La importancia de esta aseveración radica menos en lo que dice —otros han dicho la misma cosa muchas veces— que en la identidad de

[40] Jerome B. Wiesner y Herbert F. York, "National Security and Nuclear-Test Ban", *Scientific American*, octubre de 1964, p. 8.

sus autores. Weisner fue el principal consejero científico de la administracción de Kennedy y York tuvo la misma posición con Eisenhower. El hecho de que ambos hayan firmado un artículo que declara sin lugar a dudas que la carrera de armamentos es autoderrotista puede significar solamente que esta verdad ha sido ahora diferida y absorbida por directivos responsables de la oligarquía de Estados Unidos y que dichos directivos están preparados para orientar a la opinión pública en el sentido de favorecer medidas concretas de limitación de armas.

Ya se han dado algunos pasos cautelosos. El tratado de abolición parcial de pruebas nucleares es uno de éstos, aunque su significado es más bien simbólico. Más importante es la nivelación de los gastos presupuestales en armamentos de la administración de Johnson y la declaración, por parte de oradores autorizados, de la esperanza de que reduzcan los gastos en armamentos en un 24 %, en comparación con el nivel alcanzado en 1964. Tal vez se logre en 1970.[41] Dada la lógica precisa con que la expusieron Wiesner y York, parece haber poca razón para dudar de la buena fe de estos pronósticos. Señalan el fin de la ilusión de que la prosperidad perpetua se puede asegurar por medio de una ilimitada expansión del presupuesto en armamentos.

Sin embargo no quieren decir más que esto. En particular no quieren decir que la guerra fría esté llegando a su fin, que el capitalismo norteamericano monopolista haya decidido aceptar la coexistencia pacífica; que vaya a haber ninguna disminución en la intensidad de la lucha mundial contra el socialismo o que esté en perspectiva un desarme verdadero. Los verdaderos campos de batalla entre capitalismo y socialismo han estado desde hace años en Asia, África y América Latina —en Corea, Vietnam, Argelia, Cuba, el Congo. Estados Unidos ha estado militar y directamente mezclado en la mayoría de estas batallas y hay suficiente razón para pensar que quienes dirigen la oligarquía norteamericana pretenden seguir implicados en una escala creciente en el futuro. Éste es el significado llano del acento cada vez mayor dentro del aparato militar norteamericano sobre las armas convencionales; en la formación de las llamadas "contraguerrillas" y en las fuerzas "especiales"; en el tipo de planeación militar y liberación de tropas y abastecimientos, a las que se ha hecho referencia en la cita de Cyrus Sulzberger, en las pp. 164-165.

Estas actividades continuarán y crecerán. Sin duda conducirán a una serie de catástrofes, crisis y confrontaciones —del tipo de las que ya son demasiado conocidas. Lo que no parece probable es que puedan proporcionar ningún sustituto a la carrera de armas nucleares como objeto de gastos militares. La pregunta funesta "¿en qué?" a la que el capitalismo monopolista no puede encontrar respuesta en el terreno de los gastos civiles se ha deslizado subrepticiamente en el aparato militar mismo. Por todas las indicaciones presentes tampoco está ahí la respuesta.

[41] Véase el artículo "Our Defense Needs: The Long View", de Roswell Gilpatric, secretario delegado de Defensa de 1960 a 1964, en *Foreign Affairs*, abril de 1964.

VIII

SOBRE LA HISTORIA DEL CAPITALISMO MONOPOLISTA

1

Celso Furtado escribe: "No basta construir un modelo abstracto y elaborar la explicación de su funcionamiento. Resulta de igual importancia verificar la eficacia explicativa de este modelo frente a una realidad histórica".[1] De acuerdo con nuestro modelo, el crecimiento del monopolio crea una tendencia fuerte al aumento de los excedentes, sin aportar al mismo tiempo los mecanismos adecuados para la absorción de éstos. Pero el excedente que no se absorbe es también excedente que no se produce; es meramente excedente potencial, y deja su huella estadística no en las cifras de las utilidades e inversión, sino más bien en las cifras de desocupación y de capacidad productiva que no se utilizan. Si, como la mayoría de los economistas e historiadores parecen convenir, podemos situar históricamente el desarrollo del monopolio en Estados Unidos aproximadamente a partir del fin de la guerra civil, debemos ser capaces de demostrar la eficacia de nuestro modelo para explicar la historia económica del siglo pasado.

Ahora, en el análisis de la sociedad, es probable que ni siquiera una muy buena teoría encuentre la confirmación directa y obvia en el registro histórico. Las fuerzas y las tendencias que éste identifica no operan en el vacío y pueden ser compensadas o contrarrestadas en períodos más largos o más cortos por otras fuerzas y tendencias que no estén comprendidas en la teoría. Por ejemplo, nadie supone que el vuelo de un aeroplano contradice la ley de gravedad. Pero es esencial que las fuerzas opuestas sean identificadas y que la marcha actual de los sucesos se muestre como resultado lógico y consistente de la interacción de fuerzas en favor y en contra. No podemos decir simplemente que las fuerzas implicadas en la teoría funcionan, pero que están negadas por fuerzas contrarias no especificadas; esto sería confesar la vacuidad e inutilidad de la teoría.

2

Si los efectos deprimentes del monopolio creciente hubieran operado sin restricción, la economía de Estados Unidos habría entrado en un período de estancamiento mucho antes de finalizar el siglo XIX y es probable que el capitalismo no hubiera sobrevivido para la segunda mitad del siglo XX.

[1] Celso Furtado, Teoría y *política del desarrollo económico*, México, Siglo XXI Editores, 1968, p. 9.

¿Cuáles fueron entonces los poderosos estímulos externos que contrarrestaron estos efectos depresivos y permitieron el crecimiento bastante rápido de la economía durante las últimas décadas del siglo XIX, y con interrupciones importantes durante las dos terceras partes del siglo XX?[2] A nuestro juicio son de dos clases, que nosotros clasificamos como *1)* innovaciones "que hicieron época", y *2)* las guerras y sus consecuencias.

1) Llamamos innovaciones "que hacen época" aquellas que sacuden todo el patrón de la economía, creando así vastas salidas a la inversión, además del capital que absorben directamente. Claramente, para que una innovación amerite esta designación debe afectar profundamente tanto la localización de la actividad económica como la composición de la producción. Mientras haya lugar a discusión —y necesidad de estudio— respecto al impacto de las innovaciones en la historia del capitalismo, argumentaríamos que solamente hay tres que en realidad podrían clasificarse en la primera categoría: la máquina de vapor, el ferrocarril y el automóvil. Cada uno de éstos produjo una alteración radical en la geografía económica, con sus concomitantes migraciones internas y la formación de nuevas comunidades; cada uno de éstos requirió o hizo posible la producción de numerosos bienes y servicios nuevos; cada uno agrandó el mercado, directa o indirectamente, de toda una gama de productos industriales.

Parece claro que ambos, la máquina de vapor y el automóvil, abrieron salidas a la inversión de mucho más capital del que ellos mismos absorbieron. La industria productora de máquinas de vapor nunca pesó mucho en la economía, pero sin ella la gran transformación de la vida económica que conocemos como revolución industrial habría sido imposible. Una gran proporción de la inversión de capital en el siglo XVIII y principios del XIX, por lo tanto, puede atribuirse a la máquina de vapor. La industria automovilística también ha tenido efectos mucho más indirectos que directos sobre la demanda de capital. El proceso de suburbanización con sus concomitantes: residencial, comercial, construcción de carreteras, ha sido impulsado siempre por el automóvil. La industria del petróleo, con mayor inversión de capital que ninguna otra industria norteamericana, es en gran medida una creación del automóvil; y otras varias industrias grandes (hule, vidrio) son, de manera semejante, dependientes. Muchas "industrias" de servicios han crecido también a la sombra del automóvil, tales como gasolinerías, talleres de reparación, moteles y centros de veraneo. Claramente la cantidad de capital absorbido por estos conceptos excede en mucho la inversión en la industria misma del automóvil.

Sin embargo, el ferrocarril ocupa un lugar único en la historia del capitalismo. Durante la segunda mitad del siglo XIX y los primeros años

[2] Al llamar estos estímulos "externos" no queremos decir que sean externos en el último sentido sino solamente en relación con aquel aspecto de la realidad que hemos buscado para circunscribir nuestro modelo teórico. Siguen siendo externos desde el punto de vista del presente análisis porque no están tratando de explicar sus causas, sino solamente toman en cuenta sus efectos.

del XX, la construcción de la red ferroviaria absorbió directamente enormes cantidades de capital. Los datos de los censos sobre aumento de activos, de una década a otra, muestran que de 1850 a 1900 la inversión en ferrocarriles excedió a las inversiones en todas las industrias manufactureras combinadas; y esta opinión se confirma por los últimos cálculos de Kuznets.[3] Entre 1880 y 1900 el porciento de distribución de formación de capital durable privado neto entre los cuatro sectores principales de Kuznets fue como sigue:

Agricultura	12.0
Minería	6.5
Manufacturas	31.4
Industrias reguladas	50.1
Total	*100.0*

Kuznets no da estimaciones por separado para los ferrocarriles, pero dado que en ese tiempo eran con mucho la más grande de las "industrias reguladas", podemos decir que durante las dos últimas décadas del siglo XIX, época en que echó raíces el proceso de monopolización, entre el 40 y el 50 por ciento de la formación del capital privado estaba en ferrocarriles. Esta concentración de inversión en una industria seguramente no tiene rival en ningún otro tiempo, anterior o posterior. Si agregamos los efectos indirectos del ferrocarril en la actividad económica y por lo tanto en la inversión de capital, indudablemente comparable en alcance y magnitud a los efectos indirectos de la máquina de vapor y el automóvil, podemos ver que esta innovación literalmente dominó medio siglo de desarrollo capitalista.[4]

Por supuesto otras innovaciones además de éstas han alcanzado mayores efectos económicos, pero creemos que en relación con el problema que nos ocupa —lo adecuado de la absorción de excedentes— ninguno se acerca siquiera a una categoría igual. La electricidad tal vez sería el principal competidor, pero los efectos de la inversión atribuible a ésta han sido mucho menores que en el caso de los ferrocarriles y el automóvil, a los cuales sobrepasa en tiempo. La electricidad es una forma de fuerza más eficiente y flexible que el vapor, pero los costos de distribución son similares. De ahí el punto definitivamente importante de que la electricidad no inició cambios radicales y acumulativos en la geografía económica, como los ferrocarriles y el automóvil. A través de los años la electricidad ha necesitado efectivamente la inversión de grandes cantidades de capital en estaciones centrales generadoras y en esta medida ha abierto nuevas salidas. Pero en uno de sus usos más importantes, como medio de iluminación, la electricidad tomó el lugar del gas, el cual, de haber crecido en proporción al ingreso de la población, habría requerido una corriente sustancial continua de inversión. Así y todo, parecería que incluso tal interrupción tecnológica como la que debe haber tenido la electricidad tuvo efectos relativamente menores sobre el proceso de absorción de excedentes; y como se ha dicho en el capítulo 4, es aún más probable que se trate del tipo de innovaciones que están resultando de nuestros laboratorios científicos e industriales hoy en día.[5] En relación con el proceso de absorción de excedentes —aunque no necesariamente en relación con otros activos tales como el incremento potencial del nivel de vida o de la creciente productividad de la mano de obra— lo que determina que una innovación tenga importancia especial es el grado en que agita todo el patrón de la vida económica. Y a este respecto, la máquina de vapor, el ferrocarril y el automóvil se clasifican por sí mismos.

2) Antes de la primera guerra mundial, el hábito de los economistas de considerar las guerras como meros disturbios sin significado particular para las tendencias históricas puede haber estado muy justificado. Después de todo, durante la mayor parte del siglo XIX (después de las guerras napoleónicas), las guerras en que se vieron envueltos la mayoría de los países capitalistas fueron pocas en número, con la sola excepción de la guerra civil norteamericana, de breve duración e impacto económico relativamente menor. Es muy posible que la historia del capitalismo durante este período no hubiera sido muy diferente si las guerras no hubieran tenido lugar (es cierto que no puede decirse lo mismo de las guerras coloniales, pero su importancia radica no en su impacto económico inmediato sino en los imperios resultantes de ellas. En conexión con esto, por tanto, es más correcto hablar de la importancia del imperialismo que de la guerra).

En forma curiosa la experiencia del siglo XX ha sido exactamente el reverso del XIX. Aquel siglo empezó con una década y media de guerra, después de la cual predominó el desarrollo pacífico. El siglo XX empezó con una década y media de paz (relativa), ya que todo el mundo había estado continuamente bajo la influencia de guerras devastadoras y sus consecuencias. Obviamente, considerar la historia económica del siglo XX como si las guerras fueran meros disturbios, en un curso de desarrollo por otra parte pacíficamente determinado, sería abstraerse de las fuerzas que tuvieron un papel esencial en modelar la realidad. Nadie que sea cuerdo sostendría que en ausencia de guerras la historia económica del siglo XX habría sido lo que en realidad es. Por lo tanto, debemos incorporar las guerras en nuestro esquema explicativo, y nos proponemos hacerlo inclu-

[3] Simon Kuznets, *Capital in the American Economy: Its Formation and Financing*, Princeton, 1961, p. 198.

[4] También en otros aspectos el ferrocarril desempeñó un papel decisivo en el desarrollo capitalista. En particular es aquí donde la unidad típica de empresa en el sistema capitalista monopolista, la corporación gigante, tomó su forma característica. De acuerdo con los datos presentados en un informe de 1874 por la asamblea de accionistas del Pennsylvania Railroad (en la biblioteca de la Universidad de Harvard), el Pennsylvania, entonces como ahora el ferrocarril más grande del país, tuvo activos de 400 millones de dólares aproximadamente y en otros aspectos se ajusta el paradigma corporativo del capítulo 2. No fue sino hasta la década de 1890 cuando empezaron a surgir otras corporaciones similares en la industria en general, y para entonces las instituciones financieras adecuadas y formas legales se habían desarrollado ya completamente.

[5] Véase arriba las pp. 76-87.

yéndolas, junto con las innovaciones trascendentales, como principal estímulo externo.

Partiendo de sus consecuencias económicas las guerras deben dividirse en dos fases: la fase de combate y la de sus consecuencias. Ambas llevan implícita una sacudida de la economía; cuanto más radical, más general será la guerra y durará más. Es por esto por lo que las grandes guerras, como la de 1914-1918 y la de 1939-1945, son similares económicamente a las innovaciones trascendentales.

Durante la fase de combate, crece por supuesto la demanda militar, los recursos se cambian hacia los sectores de la economía que la abastecen y las demandas civiles se reducen por una combinación de alza de precios y racionamiento. En el caso de bienes duraderos para consumo civil (ambos, los bienes de producción y los de consumo) su producción puede detenerse completamente, extrayendo más "servicios" de las existencias (cambios múltiples, uso de los automóviles por varias personas, alojamiento de dos familias en una casa, mantenimiento del equipo en uso por más tiempo del normal, etcétera).

Las plantas existentes se convierten a la producción de guerra, y la mayor parte de la nueva inversión se canaliza en forma similar. La construcción de viviendas se reduce a la necesaria para proporcionar habitación a trabajadores de guerra y personal militar. En resumen, no solamente sube la producción total hasta los límites establecidos por los recursos disponibles, sino que todo el patrón de vida económica es alterado drásticamente.

Esto prepara el escenario para la fase de las consecuencias. El patrón de época de guerra es, por su naturaleza, temporal y es probable que siga al final de las hostilidades una vuelta a algo parecido al estado de cosas de la etapa preexistente. Esta reversión, sin embargo, significa más que una simple vuelta sobre sus pasos. Durante la fase de combate, las existencias de capital civil y bienes de consumo duradero se han usado con mayor intensidad que la normal, las adiciones son de magnitud insignificante y hasta la reposición de partes gastadas es suspendida en gran medida. Aparte de los suministros militares y la capacidad para producirlos, la riqueza de la sociedad susceptible de ser reproducida tiende a disminuir, en tanto que el incremento de la población agudiza la escasez y la reducción resultantes. Éste es el origen de los grandes rezagos en la demanda existentes al final de las grandes guerras. En cierta medida estas órdenes diferidas se pueden satisfacer convirtiendo las fábricas de guerra en fábricas de productos para uso civil, pero gran parte de la inversión anterior en plantas para producir material de guerra es muy especializada o está mal localizada para usos civiles y tiene que ser desmantelada. En esta forma se crean salidas a la inversión que pueden absorber grandes sumas de excedentes por muchos años futuros.

Este bosquejo de las fases de combate y de sus consecuencias puede, por supuesto, ser explicado y elaborado. Podrían analizarse los efectos específicos de las diferentes políticas relativas a la tributación, la moneda, el control de precios, el racionamiento, etc.; podría explorarse el

carácter del intervalo entre ambas fases; valorizar los efectos adicionales de la destrucción de la época de guerra en zonas de combate, etc. Pero para nuestro propósito, que es simplemente el de explicar lineamientos más amplios del proceso histórico, es suficiente saber que las dos fases existen y que cada una ejerce a su tiempo una determinada influencia sobre la absorción de excedentes —una a través de las enormes demandas de maquinaria militar y la otra a través de la demanda diferida para fines civiles, creada durante la fase de la lucha armada. La cuestión a la cual buscamos una respuesta puede formularse como sigue: la tendencia del capitalismo monopolista a crear más excedentes de los que puede absorber puede neutralizarse o superarse por un mayor estímulo externo, pero se hará sentir de modos característicos siempre que este estímulo se debilite o desaparezca. El crecimiento de los monopolios puede decirse que empezó en 1870 y que ha proseguido aunque a un paso irregular desde entonces.[6] Por lo tanto, podemos deducir que la tendencia a generar demasiados excedentes ha estado en operación desde hace ocho o

[6] Hay bastante literatura que niega esto; la mayor parte inspirada en la bien conocida obra de M. A. Adelman, "The Measurement of Industrial Concentration", *Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1951. Lo que puede ser cierto es que ha habido muy poco cambio en la tasa media de concentración industrial, que se define como la participación de un mercado controlado por los cuatro (u ocho) vendedores más grandes. Sin embargo, es un mal índice del poder monopolista. Por una parte deja completamente fuera el proceso del aprendizaje, en cuya importancia hacemos hincapié en el capítulo 2; cuatro empresas que dominan el mercado actualmente saben cómo elevar al máximo sus utilidades mucho más efectivamente que cuatro empresas que dominaban el mercado en 1900. Y segundo, esta tasa se aplica solamente a mercados individuales y por lo tanto no aporta la clave de la amplitud en que se han ido expandiendo las corporaciones gigantes típicas hasta llegar a ser un factor dominante en muchos mercados. Para ilustrar este punto supongamos una economía resumida en cuatro industrias cada una con cuatro vendedores. En el primer período hay un total de dieciséis corporaciones, cuatro para cada mercado. En el segundo período, después de que surge una serie de ellas, hay cuatro vendedores en cada mercado pero solamente cuatro corporaciones en total; cada una está ahora representada en los cuatro mercados. Parece evidente que esto representa un tremendo incremento de poder monopolista a pesar de la estabilidad de las tasas de concentración industrial. Necesitamos solamente agregar que hay gran evidencia de que la concentración en este sentido ha ido creciendo. Por ejemplo, en 1957, un comité del Senado mencionó los siguientes porcentajes del valor total agregado por las grandes empresas manufactureras, comparado 1954 con 1947.

	1947	*1954*
50 compañías más grandes	17	23
100 compañías más grandes	23	30
150 compañías más grandes	27	34
200 compañías más grandes	30	37

(*Concentration in American Industry*), reporte del Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, Senado de Estados Unidos, 85º Congreso, 1ª sesión, 1957, cuadro 1. Audiencias más recientes ante el mismo comité han aportado mayor información sobre la trayectoria. Gardiner C. Means declaró el 1º de julio de 1964 que las 110 corporaciones manufactureras más grandes controlaban el 58 por ciento de terrenos, edificios y equipo usados en las manufacturas en 1962, en comparación al 44 por ciento en 1929. En activos corrientes, tales como inventarios y efectos por cobrar, están incluidas las 100 empresas más grandes que controlaban el 49 por ciento en 1962, comparado con el 40 por ciento en 1929. (*New York Times*, 2 de julio de 1964.)

nueve décadas y que su fuerza ha ido aumentando constantemente. ¿Hasta qué punto ha sido contrarrestada por el principal estímulo externo y hasta qué grado ha subido a la superficie y ha dominado la marcha de los acontecimientos?

Para empezar, no hay evidencia de que el problema de la absorción de excedentes estuviera volviéndose más difícil antes de 1900. No hay datos dignos de confianza sobre tasas de desocupación o de utilidades, pero la tasa de acumulación de capital de acuerdo con Kuznets fue más alta en la década de 1880 que en la de 1870.[7] ¿Por qué el tormentoso ascenso de la monopolización de este período no se manifestó en dificultades para absorber los crecientes excedentes?

Nos parece que la respuesta es clara. Ésta fue la época de los ferrocarriles que absorbieron casi la mitad del total de la inversión privada durante las dos últimas décadas del siglo XIX y dieron salida a otras muchas más. Parece totalmente plausible que la tendencia a generar un excedente excesivo deba sumergirse mediante la construcción de ferrocarriles.

Pero esto da origen a otra cuestión: ¿qué fecha debemos considerar como el fin de la época del ferrocarril? Aquí la costumbre de hablar en términos de décadas y siglos, que a menudo es conveniente, nos podría acarrear dificultades. Sería muy bueno poder limitar nuestra atención a décadas promedio y fijar como fecha de terminación de la era del ferrocarril en 1900. Sin embargo, el análisis de las cifras año por año muestra claramente una conclusión diferente: hubo en verdad una marcada disminución de la inversión en ferrocarriles durante la década de

CUADRO 8

Crecimiento del capital en ferrocarriles: promedios anuales (millares de unidades)

	1900-1907	*1908-1915*	*Variación de porcentaje*
Millas de vías construidas [a]	5.1	2.8	−45.1
Número de locomotoras adquiridas [b]	2.3	1.4	−40.5
Número de carros de carga adquiridos [b]	87.0	43.8	−49.4

[a] Años civiles.
[b] Años al 30 de junio.
FUENTE: *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, Washington, 1961, pp. 428-430.

[7] Las cifras de Kuznets sobre la tasa de porcentaje anual de crecimiento de la riqueza susceptible de reproducirse para las tres décadas son las siguientes: 1869-1879, 4.1; 1879-1889, 4.9; 1889-1899, 4.9. Simon Kuznets, *National Product Since 1869*, Nueva York, 1941, cuadro IV, p. 228. Steindl, partiendo de estas cifras, ha calculado la tasa de crecimiento del capital de los negocios privados como sigue: 1869-1879, 3.9 por ciento; 1879-1889, 4.8 por ciento y 1889-1899, 4.5 por ciento, J. Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, p. 160.

1890, especialmente durante la larga depresión de 1892 a 1896, pero tuvo lugar un fuerte renacimiento aproximadamente a principios del siglo. El punto crítico viene con la depresión de 1907, la que precipita una baja aguda en la inversión en ferrocarriles, después de la cual permaneció a un nivel mucho más bajo. En el cuadro 8 se comparan los períodos 1900-1907 y 1908-1915 con respecto al crecimiento de los tipos más importantes de capital en ferrocarriles.

Puede ser correcto afirmar, aunque no sabemos cómo probarlo estadísticamente, que el nuevo patrón de la geografía económica y la nueva composición del producto nacional que el ferrocarril introdujo habían llegado a estar bien estabilizados en 1907. En otras palabras, la sacudida que empezó aun antes de la guerra civil había pasado hacía tiempo. Si estamos en lo cierto a este respecto, fue en 1907 cuando el mayor estímulo externo perdió su tremenda fuerza en la historia del capitalismo.

Tenemos aquí una oportunidad ideal para probar nuestra teoría. El impulso que proporciona una innovación trascendental había desaparecido. La siguiente innovación trascendental, el automóvil, apenas estaba haciendo su aparición en la escena económica y ejercía poca o ninguna influencia en la economía en conjunto. Aún había de transcurrir la mejor parte de una década antes de que Estados Unidos llegara a verse envuelto en otra gran guerra. Si la teoría es válida, debe haber señales inequívocas de estancamiento durante el período de 1907-1915.

Y ciertamente las hay, aunque la mayoría de los economistas de hoy parece que las han ignorado. En el "gran debate" sobre estancamiento que tuvo lugar durante la década de los treinta no recordamos haber encontrado ningún análisis del período de 1907-1915. Esto es sorprendente, ya que los argumentos de los partidarios del "estancamiento", como Hansen y Steindl, habrían conseguido mucho apoyo si hubieran sido capaces de señalar los síntomas del estancamiento antes de la primera guerra mundial.[8] Y el argumento en contra, en el que hace mucho hincapié Schumpeter, de que una depresión, aun tan severa como la de los treinta, no prueba nada acerca de las tendencias a largo plazo habría sido previamente contestada en forma efectiva.[9]

La evidencia del estancamiento en los años de 1907-1915 es de diversas clases, y un estudio más detallado del período sin duda habría tenido mayores resultados. Lo siguiente no debe tomarse sino como un preludio del análisis completo.

En primer lugar, los datos sobre la periodicidad de los ciclos económicos reunidos por el National Bureau of Economic Research muestran un cambio sorprendente en el patrón del ciclo después de 1907. Esto se muestra en el cuadro 9, que se refiere a los siete ciclos completos contados por el Bureau de 1890 a 1914.

[8] Las opiniones de Hansen sobre el estancamiento están contenidas con amplitud en dos volúmenes de ensayos y revistas recopilados: *Full Recovery or Stagnation?*, Nueva York, 1938, y *Fiscal Policy and Business Cycles*, Nueva York, 1941; y en *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, de Steindl.
[9] J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, Nueva York, 1939, vol. 2, p. 1036.

Para los primeros cinco ciclos las expansiones son mayores o iguales a las contracciones, mientras que para los dos últimos la relación es la opuesta. La duración promedio de expansiones y contracciones es aproximadamente contraria: para los primeros cinco la expansión promedio es de 23.2 meses, la contracción promedio es 17.8; para los dos últimos la expansión promedio es 15.5 meses, la contracción promedio es 23.5.

CUADRO 9

Patrón del ciclo económico, 1890-1914

	Ciclos completos			Duración en meses	
Número de ciclos	*Desde*	*Punto más alto*	*Hasta*	*Expansión*	*Concentración*
1	Mayo 1891	Enero 1893	Junio 1894	20	17
2	Junio 1894	Dic. 1895	Junio 1897	18	18
3	Junio 1897	Junio 1899	Dic. 1900	24	18
4	Dic. 1900	Sept. 1902	Ago. 1904	21	23
5	Ago. 1904	Mayo 1907	Junio 1908	33	13
		Promedio ciclos 1-5		*23.2*	*17.8*
6	Junio 1908	Enero 1910	Enero 1912	19	24
7	Enero 1912	Enero 1913	Dic. 1914	12	23
		Promedio ciclos 6-7		*15.5*	*23.5*

FUENTE: R. A. Gordon, *Business Fluctuations*, Nueva York, 1952, p. 216.

Los bien conocidos *Business Annals*, de Thorp, cuentan una historia semejante. De los dieciocho años de 1890 a 1917, Thorp da a seis una medición no clasificada de "prosperidad" y cinco más los mide con cierto grado de calificación. De los siete años de 1908 a 1914, ninguno merece la calificación de "próspero" y sólo a tres se les calificó así.[10] Es interesante que Schumpeter haya citado explícitamente este material con base en los *Annals* de Thorp, cuya precisión y utilidad tenía en alta estima y afirmó que expresan muy bien la diferencia entre los dos "subperíodos" que él estaba analizando: 1898-1907 y 1909-1914. No obstante, relegó todo a una nota de pie de página, y el pasaje en el texto que describe el período se explica en términos bastante diferentes con poca relación aparente con la forma de medir de Thorp.[11] Esto es fácil de comprender, ya que, en el esquema que presenta Schumpeter de la historia de los ciclos, se supone que los años 1898-1914 corresponden a la fase ascendente del ciclo largo[12] y la evidencia de que 1908-1914 fue de he-

[10] W. L. Thorp, *Business Annals*, Nueva York, 1926, pp. 136-142.

[11] J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, vol. 1, p. 427.

[12] Llamado por Schumpeter el "ciclo de Kondratieff", en memoria del economista ruso que reclama haber descubierto un ciclo de cincuenta años en la historia del capitalismo del siglo XIX y principios del XX. La evidencia de la existencia de este ciclo nos ha parecido siempre débil y poco convincente, y la forma ambigua en que Schumpeter trata del período de 1908-1914 no ayuda a variar esta opinión.

cho un período de creciente estancamiento no era precisamente en lo que él más deseaba hacer hincapié.

Segundo, el estudio más detallado que hasta ahora se ha hecho del ciclo económico que precedió inmediatamente a la primera guerra mundial empieza por reconocer las características especiales del período de 1907-1914 y las explica.[13] Del prefacio citamos:

> Esta investigación intenta determinar las causas que produjeron las depresiones económicas de 1910-1911 y de 1913 en Estados Unidos. Sin embargo, una investigación como ésta comprende también una discusión de la incidencia prematura de estas depresiones en relación con el flujo normal y la corriente de las condiciones económicas en el extranjero. Se recordará que, después de que el resurgimiento de 1909 ya iba en camino y se anunciaba una era de prosperidad boyante, la marcha hacia adelante del progreso económico continuó sin interrupción en Alemania, Inglaterra y Francia —donde tuvo lugar solamente una reacción débil, debido a malas cosechas—, en tanto que en Estados Unidos ocurrió la inesperada depresión de 1910-1911.
>
> Se recordará también que cuando ocurrió la depresión de 1913 en Estados Unidos las condiciones económicas universales estaban alcanzando el límite del ciclo de prosperidad, pero que, aun así, mientras las condiciones económicas en Europa estaban aún prosperando, este país se hundió en un estado de depresión.

La "explicación" de Schluter de estos hechos, en términos de la inflexibilidad de la maquinaria bancaria y crediticia de Estados Unidos, nunca llega, ni se acerca, al verdadero problema de la demanda diferida, pero los descubrimientos de los hechos no son menos significativos a este respecto.

Los que escriben la historia económica en general han tenido la tendencia a considerar el período 1907-1914 en forma semejante, aunque esto no agrega mucho a nuestra evidencia, ya que es muy probable que hayan tenido como fuentes los *Annals* de Thorp y la monografía de Schluter. Un ejemplo es la bien reputada historia de Faulkner del período anterior a la entrada de Estados Unidos en la guerra:

> El movimiento ascendente de 1909 fue de breve duración. Fue seguido de una depresión en 1910-1911, un segundo movimiento ascendente en 1912 y una reincidencia en 1913. El trastorno de 1907 resultó ser más fundamental de lo que se suponía. Desde ese año hasta que Estados Unidos sintió el impacto de la prosperidad de la guerra, en 1915,

[13] W. C. Schluter, *The Pre-War Business Cycle, 1907 to 1914*, Nueva York, 1923.

la historia económica norteamericana en gran medida puede considerarse como de breves explosiones y recesos.[14]

La explicación que se da aquí a este mal funcionamiento económico de que el trastorno de 1907 había sido "más fundamental de lo que se suponía" es sólo el principio de la cuestión. Pero la aceptación de Faulkner de que el funcionamiento económico de los años de 1907-1914 fue en verdad deficiente puede tomarse como reflejo del conocimiento aceptado generalmente entre los historiadores de la economía.

Hemos dejado para el final lo que nos parece la prueba más palpable del desarrollo del estancamiento en los años de 1907-1914. Por razones que son familiares al lector, el desempleo y la subutilización de la capacidad productiva son las señales más seguras de una inadecuada absorción de excedentes. No se dispone de cifras sobre la capacidad ociosa del período anterior a la primera guerra mundial, pero sí de una serie utilizable sobre desocupación desde 1900 que puede usarse.[15] Por "utilizable" no queremos decir que la serie proporcione un cuadro adecuado de la magnitud absoluta de la desocupación en un tiempo o en un lapso dado. A nuestro juicio, los métodos oficiales actuales para calcular el desempleo subestiman seriamente el volumen real; y dado que los cálculos para los primeros años se han hecho sobre bases tan fáciles de comparar como sea posible, en esta medida también subestiman el volumen.[16] Pero esto no invalida su utilidad para comparar un año o un período con otro. Y como son las tendencias y fluctuaciones de la desocupación más bien que el nivel absoluto lo que nos interesa aquí, creemos que las

CUADRO 10

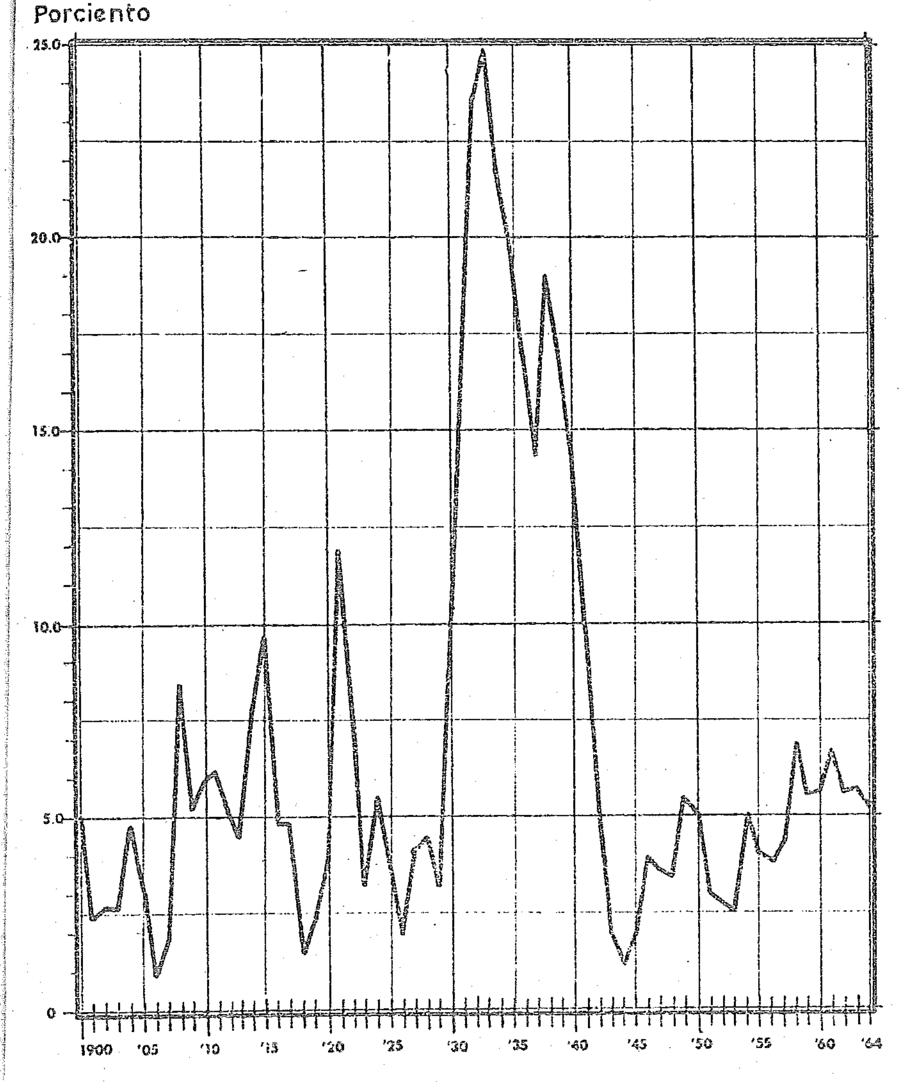
Desempleo, 1900-1963
(porciento de fuerza de trabajo civil)

1900	5.0	1916	4.8	1932	23.6	1948	3.4
1901	2.4	1917	4.8	1933	24.9	1949	5.5
1902	2.7	1918	1.4	1934	21.7	1950	5.0
1903	2.6	1919	2.3	1935	20.1	1951	3.0
1904	4.8	1920	4.0	1936	16.9	1952	2.7
1905	3.1	1921	11.9	1937	14.3	1953	2.5
1906	0.8	1922	7.6	1938	19.0	1954	5.0
1907	1.8	1923	3.2	1939	17.2	1955	4.0
1908	8.5	1924	5.5	1940	14.6	1956	3.8
1909	5.2	1925	4.0	1941	9.9	1957	4.3
1910	5.9	1926	1.9	1942	4.7	1958	6.8
1911	6.2	1927	4.1	1943	1.9	1959	5.5
1912	5.2	1928	4.4	1944	1.2	1960	5.6
1913	4.4	1929	3.2	1945	1.9	1961	6.7
1914	8.0	1930	8.7	1946	3.9	1962	5.6
1915	9.7	1931	15.9	1947	3.6	1963	5.7

FUENTES: Para 1900-1957, *Historical Statistics of the United States*, p. 73; para 1958-1963, Council of Economic Advisers, *Economic Indicators*, números corrientes.

[14] H. U. Faulkner, *The Decline of Laissez Faire, 1857-1917*, Nueva York, 1951.

[15] *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, p. 73. Para fuentes y explicación de esto, véanse las notas a la serie D. 46-47 en la p. 68.



GRÁFICA 3. *Desempleo. 1900-1963*

[16] Véase Philip Eden, "For more Adequate Measurement of Unemployment". *Current Economic Comment* (Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois), noviembre de 1959.

cifras se pueden usar con suficiente confianza. El cuadro 10 nos da la serie de 1900 a 1963 y la gráfica 3 presenta los mismos datos en forma gráfica. Tendremos ocasión de hacer comentarios sobre los últimos años.

La gráfica muestra con mucha claridad la aguda discontinuidad entre 1907 y 1908. Aparte del caso especial de 1920-1921, ésta es el alza más grande en un año cualquiera antes de la Gran Depresión, y ligeramente mayor que el alza media de un año a otro durante el período de 1920-1932. Lo que distingue el caso 1907-1908 del de 1920-1921 y lo asemeja al de 1929 y los años siguientes es que, siguiendo el agudo incremento, la tasa no vuelve rápidamente a su nivel previo, sino que permanece más alta por un período de años. La tasa promedio para los años de 1900-1907 es de 2.9 %; para los años de 1908-1915 es de 6.6 %. Además, de 1900 a 1907 la tasa nunca alcanzó el 5 %; mientras que de 1908 a 1915 sólo una vez bajó del 5 %. Finalmente, a medida que la economía se encaminaba a lo que daba señales de ser una depresión seria, el desempleo aumentó a 8 % en 1914 y casi a 10 % en 1915.

Todo esto constituye una prueba contundente de que los años posteriores a 1907 se caracterizaron por crecientes dificultades de absorción de excedentes y el tipo de "estancamiento lento" con el cual nos hemos familiarizado desde los últimos años de la década de los cincuenta y primeros años de la de los sesenta. Si hay cualquiera otra interpretación de los hechos, seguramente estamos dispuestos a considerar sus méritos. Pero mientras sabemos cuál es nos sentiremos justificados para concluir que si la primera guerra mundial no hubiera tenido lugar, la década de 1910-1920 habría pasado a la historia de Estados Unidos como de una extraordinaria depresión. No estamos afirmando que la Gran Depresión habría ocurrido una década y media antes. En 1915 la era del automóvil estaba ya en marcha, y la gran sacudida de los patrones de hábitos de vida y hábitos de consumo que éste trajo consigo probablemente habría creado un auge aunque la guerra nunca hubiera llegado. Pero antes de esto, el país pudo haber recibido una buena lección acerca de cuán profundas y penetrantes pueden ser las fuerzas que operan en la economía del capitalismo monopolista; y ciertamente la Gran Depresión, cuando se presentó, difícilmente habría sido una sorpresa tan grande como lo fue.

3

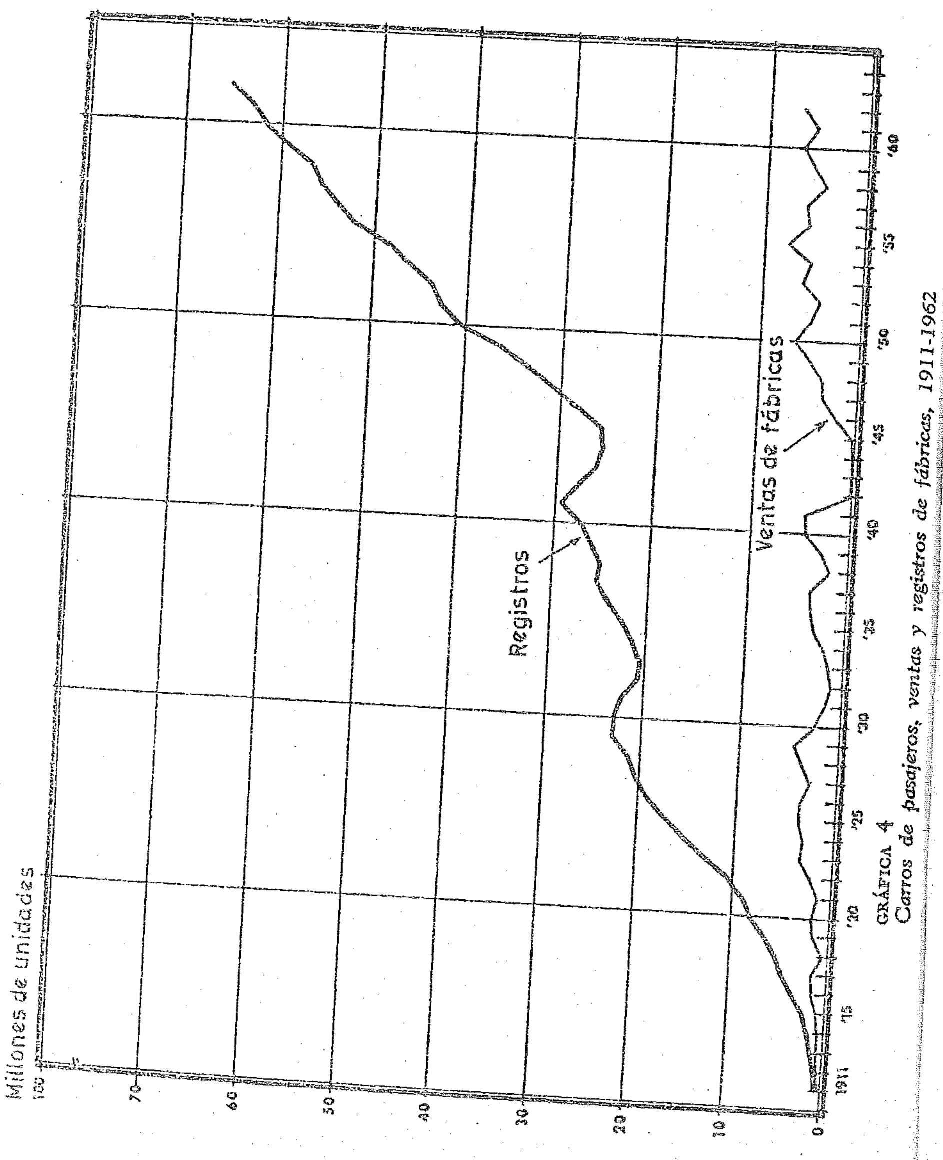
Pero la guerra llegó —en el tiempo justo—; y el cuadro cambió de depresión a auge. Después del armisticio de noviembre de 1918 hubo una breve y ligera "crisis de reconversión" que dio paso, en la primavera de 1919, al auge consiguiente. Los precios ya habían subido mucho durante la guerra y la primera fase del auge resultante rápidamente se convirtió en una manía especulativa. La burbuja estalló en 1922 precipitándose los precios al mayoreo de 154.4 en 1921 a 97.6 en 1922 (1926 = 100). Pero la depresión que le acompañó fue tan breve como aguda: las conse-

cuencias desastrosas del auge fueron sólo interrumpidas, no suprimidas. En particular, la demanda diferida de viviendas y otros tipos de construcción era aún muy fuerte y fue una de las características dominantes del cuadro económico durante algunos años después. Entre tanto, la primera gran ola de automovilización, que puede fecharse a partir de 1915 y que se desarrolló ininterrumpidamente durante la guerra, estaba alcanzando un *crescendo* y produciendo todos sus múltiples coproductos y efectos indirectos: suburbanización, construcción de caminos, industrias secundarias, etc. La producción real de automóviles apenas subió por encima del nivel de 1923 de 3.6 millones de carros hasta 1929 (4.5 millones), pero el impacto del automóvil está indicado con mayor exactitud por la tasa de crecimiento del número de automóviles en operación; y ésta permaneció alta durante toda la década. La gráfica 4 muestra las ventas y los registros de fábricas —que siguen de cerca los volúmenes producidos y los volúmenes en operación— para los años de 1911 a 1962. El aumento de diez veces en los registros entre 1915 y 1929 (de 2.3 millones a 23.1) da una idea del tremendo impacto del automóvil en esos años. Por lo tanto, no es de sorprender que cuando cesó el ímpetu de las consecuencias de la posguerra —aproximadamente en 1925, año en que la construcción alcanzó su máximo— el impulso de la automovilización fue suficientemente poderoso para mantener el auge durante varios años más.

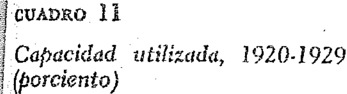
Un examen de las cifras de desocupación muestra que la absorción de excedentes de hecho fue procediendo lentamente (cuadro 10, gráfica 3). El promedio de toda la década fue de 5 %, pero fue frenado por el colapso deflacionario de 1921. Para los siete años de 1923-1929 el promedio fue de 3.9 %, aproximado a la cifra para los años de 1900-1907 y ciertamente bajo en comparación con cualquiera otra norma histórica pertinente.

Y, sin embargo, ahora sabemos que bajo la superficie próspera de los veinte —la tan celebrada "Nueva Era"— las semillas del desastre estaban germinando. Una tasa de inversión que apenas bastaba para mantener una aproximación razonable a la ocupación plena era considerablemente más alta de lo que hubiera sido necesario para sostener la tasa de crecimiento de la economía. Como resultado se acumuló rápidamente una capacidad en exceso después de 1923. De los datos presentados por Donald Streever en un interesante estudio sobre la relación entre utilización de la capacidad e inversión podemos deducir un índice de utilización para los veinte.[17] Streever construyó un índice de capacidad de manufacturas y laboreo de minas para los años de 1920-1955, y colocó al lado de éste el índice de producción industrial de la Junta de la Reserva Federal. Si dividimos el índice de la JRF entre el índice de capacidad, obtenemos una medida aproximada de la capacidad de utilización. El cuadro 11 muestra los resultados para los años veinte.

[17] Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, boletín de la Universidad de Illinois, vol. 57, núm. 55, marzo de 1960, p. 64.



GRÁFICA 4
Carros de pasajeros, ventas y registros de fábricas, 1911-1962



CUADRO 11

Capacidad utilizada, 1920-1929
(porciento)

1920	94	1925	91
1921	65	1926	89
1922	80	1927	83
1923	94	1928	82
1924	84	1929	83

FUENTE: Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, boletín de la Universidad de Illinois, vol. 57, núm. 55, marzo de 1960, p. 64.

Podemos ver el constante descenso de la capacidad utilizada —o crecimiento de la capacidad en exceso como el otro lado de la moneda— después de 1925. Claramente, la tasa de inversión de capital en la segunda mitad de la década alcanzó un nivel insosteniblemente alto: la absorción de excedentes prosiguió lentamente por ese tiempo, pero a costa del desastroso colapso de los años siguientes.[18] La caída precipitada en la tasa de 1929 a 1930 (de 83 a 66) reflejó tanto la terminación de muchos proyectos iniciados en 1928 y las primeras tres cuartas partes de 1929 como el hundimiento general iniciado por la drástica reducción del volumen de nuevos proyectos después de la baja violenta del mercado de valores en el otoño de 1929.

El que las cifras de Streever sean dignas de confianza y reflejen lo que estaba pasando durante ese período está apoyado por el estudio bien conocido de la Brookings Institution, *America's Capacity to Produce*, publicado en 1934.[19] En este primer estudio serio de la capacidad productiva, emprendido por economistas norteamericanos, los investigadores de la Brookings concluyeron que la industria norteamericana estaba produciendo en promedio al 83 % de su capacidad en 1929, cálculo que coincide precisamente con la cifra a la que llegó Streever por un método completamente diferente.

4

Con la embestida de la Gran Depresión, entramos en un período al que los economistas burgueses, casi unánimemente, han llegado a referirse como una desviación aguda del país de su trayectoria histórica normal y natural. Se hicieron dos grandes intentos de explicación por parte de economistas norteamericanos, ambos durante los treinta. Hansen inició lo que Schumpeter en forma apropiada repitió en la "teoría de desvanecimiento de las oportunidades de inversión", citando como factores

[18] Véase las pp. 69-74 para la explicación teórica de esta secuencia de acontecimientos.
[19] E. G. Nourse *et al*, *America's Capacity to Produce*, Washington, 1934.

decisivos una menor tasa de crecimiento de la población, una desviación de los ahorros de capital hacia innovaciones más recientes y la desaparición declarada de la frontera, antes de principios del siglo.[20] Esta teoría tuvo la gran virtud de intentar relacionar las condiciones de profunda depresión de los treinta a los procesos históricos objetivos, y atrajo considerable apoyo, especialmente entre los economistas más jóvenes que estaban predispuestos por las ideas keynesianas a buscar las causas de la depresión en los factores que influían sobre el volumen de la inversión.

En oposición a esta teoría, Schumpeter mismo sostuvo, nos parece que en forma persuasiva, que ninguno de los factores subrayados —aun concediéndoles su verdad e importancia, lo que Schumpeter no estaba dispuesto a hacer— podían, separadamente o combinados, explicar una experiencia tan súbita y sin precedente como la Gran Depresión. Por su parte, Schumpeter inició una teoría totalmente diferente formada esencialmente por dos partes: atribuyó la severidad del colapso a la coincidencia de estrías en las tres clases de ciclos que creyó característicos de la economía capitalista, además de varios acontecimientos históricos únicos, cuyos orígenes encontró en la guerra (sobreexpansión de la agricultura, debilidad en el sistema bancario y crediticio, la crisis financiera internacional de 1931, etc.); la segunda parte de su teoría, que es realmente la parte decisiva, trató de explicar las debilidades e imperfecciones de la recuperación después de 1933, debido a un factor político, la pretendida desviación anticapitalista del New Deal, no solamente en su legislación sino más aún en el espíritu con que administró su legislación.[21]

La teoría de Schumpeter de los treinta, en tanto que fue por supuesto bien recibida por conservadores y reaccionarios (tanto economistas como no economistas), no causó mucha impresión a la generación de economistas que habían aparecido desde 1929, y puede decirse que le ha dado su *coup de grâce* un alumno de Schumpeter, y uno de sus más entusiastas admiradores. El artículo de Arthur Smithies, "The American Economy in the Thirties", presentado en la reunión de enero de la American Economic Association (e irónicamente inmediatamente después de un análisis de los veinte hecho por Schumpeter), es una exposición implacable de la inutilidad de cualquier intento de explicar la Gran Depresión como un coproducto de una supuesta política radical.

Muy poco después vino el auge de la posguerra y la Celebración norteamericana. Los economistas norteamericanos exhalaron un suspiro de alivio y muy pronto relegaron los treinta al limbo de las pesadillas olvidadas. El gran tratado de Josef Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (1952), destinado a resolver un problema que cualquier investigador serio debía haber considerado como un reto permanente a su sentido de responsabilidad científica, fue prácticamente ignorado y hasta ahora no ha recibido un mínimo de la atención que

[20] Véase su *Full Recovery or Stagnation?* y *Fiscal Policy and Business Cycles*, citados ambos en la nota 8 de este mismo capítulo.

[21] J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, vol. 2, cap. 15, especialmente la sección G ("The Disappointing Juglar").

merece. Puede decirse, sin temor a contradicciones, que la profesión económica de Estados Unidos, más aún, la economía burguesa en general literalmente carece de una teoría que explique un fenómeno que, como cualquier otro, ha determinado todo el curso de la historia durante el segundo tercio del siglo XX.

Frente a estos antecedentes parece claro que un mérito central de nuestra teoría es que explica la Gran Depresión fácil y lógicamente, no como la *Gran Excepción* sino como el resultado normal del funcionamiento del sistema económico norteamericano. Las tendencias del estancamiento, inherentes al capitalismo monopolista, han empezado ya a dominar la escena económica en los años posteriores a 1907. La guerra y el automóvil la ocultaron, pero sólo por un tiempo. Durante los treinta subieron de nuevo a la superficie e imprimieron su sello indeleble a toda una década de historia económica. Aquí, por primera vez, tenemos una visión absolutamente clara del sistema que funciona con un mínimo de estímulo externo por un amplio período, dejando al desnudo lo que Marx llamó su "ley del movimiento" para que todos la viésemos. Lo que los economistas persisten en considerar como una desviación fue de hecho la realización en la práctica de la norma teórica hacia la cual siempre tiende el sistema.

Naturalmente ninguna teoría general como la que se expone en este libro puede examinar todos los detalles del proceso histórico. No hubo nada "inevitable" acerca de la brusquedad del descenso después de 1929. Aquí los factores subrayados por Schumpeter —aparte de su esquema de tres ciclos, que nos parece exento de fundamento racional— seguramente desempeñaron un papel importante igual que otros "accidentes", tales como la increíble ineptitud de las políticas adoptadas por la oligarquía de Estados Unidos bajo la dirección de Herbert Hoover y el Partido Republicano. Lo que *fue* inevitable bajo las condiciones de la época fue que la economía se hundiera, lenta o rápidamente, en un estado de profundo estancamiento del cual pudo hacer esfuerzos a medias para salir, hasta que fue de nuevo impulsada hacia adelante por un estímulo externo, esta vez suficientemente poderoso: la segunda guerra mundial.

Para evitar errores, debe hacerse hincapié en que nada de lo que se dice en el argumento precedente pretende suponer que la fuerza de la automovilización hubiera concluido en 1929, obviamente, como lo muestra la línea superior de la gráfica 4, habría de llegar otra gran ola de automovilización y estaba destinada a desempeñar un papel más importante en la segunda guerra mundial. Pero aun la vigorosa embestida del automóvil durante los veinte fue incapaz, como hemos visto, de frenar el auge de la inversión de capital en ese período. Y cuando la depresión golpeó, lo hizo con tal fuerza arrolladora que el progreso futuro de la automovilización fue reprimido eficazmente durante toda una década. El número de carros en servicio de hecho declinó de 1929 a 1933, y pasaron tres años antes de que se superara el nivel de 1929; desde entonces hasta el final de la década, el incremento fue poco más de la mitad de lo que había sido en el período comparable diez años antes.

Fue sólo después del serio desgaste de los carros en existencia durante la guerra y del resurgimiento general de las consecuencias del auge cuando la automovilización, con sus múltiples ramificaciones, pudo convertirse de nuevo en un estímulo importante.

La profundidad del estancamiento de los treinta —o, viéndolo de otra manera, hasta donde llegó en el rompimiento del proceso de absorción de excedentes— puede juzgarse por algunos índices. Primero, por supuesto, hubo el volumen de desocupación sin precedente (cuadro 10, gráfica 3). En tanto que la cifra promedio fue de 6.6 % de la fuerza de trabajo en lo que puede llamarse los años de semiestancamiento, de 1908 a 1915 se elevó al oscilante promedio de 18.2 % en la década de estancamiento persistente, de 1930 a 1939.

El índice de capacidad utilizada que se deriva de los datos de Streever nos muestra una situación semejante. El cuadro 12 es una continuación del 11, para los treinta.

De aquí que la tasa más alta de utilización alcanzada durante los treinta (83 % en 1937) apenas si fue un poco más alta que la más baja de los veinte (82 % en 1928). Los promedios no son menos sorprendentes: 84.5 % para los veinte, cayendo a 63.4 % en los treinta.

Ni siquiera estas cifras, tan sorprendentes como son, logran explicarnos la profundidad del estancamiento de los treinta. Las cifras nos dicen que, al finalizar la década, en 1939, casi una quinta parte de la fuerza de trabajo del país y más de una cuarta parte de la capacidad productiva estaban ociosos. De ello se tendería a concluir que la producción no pudo haber aumentado en mucho más, digamos, que una

CUADRO 12

Capacidad utilizada, 1930-1939
(porciento)

1930	66	1935	68
1931	53	1936	80
1932	42	1937	83
1933	52	1938	60
1934	58	1939	72

FUENTE: Donald Streveer, *Capacity, Utilization and Business Investment*, boletín de la Universidad de Illinois, vol. 57, núm. 55, marzo de 1960, p. 64.

tercera parte, aun si fueran absorbidos por la fuerza de trabajo trabajadores adicionales y si el equipo de capital trabajara con más intensidad que lo normal. Y, sin embargo, durante los años siguientes, bajo el impacto de la guerra y con las restricciones inherentes del mercado capitalista temporalmente suprimidas, la producción industrial tuvo un aumento de más del doble y el PNB real subió en más de dos terceras partes. Además, estos aumentos ocurrieron durante un período en que prácticamente no se registraba inversión y más de 11 millones de hombres, en la edad

más productiva, estaban siendo movilizados a las fuerzas armadas. Por supuesto, ni la mano de obra ni el equipo podían continuar operando indefinidamente a la intensidad del punto extremo del tiempo de guerra; sin embargo creemos que la tremenda expansión que alcanzó la producción entre 1939 y 1944 prueba concluyentemente que los cálculos oficiales de desocupación y las cifras sobre capacidad de utilización obtenidos por métodos estadísticos muy aceptados subestiman la medida en que los recursos humanos y materiales son utilizados por debajo de su capacidad en una economía capitalista monopolista. Es natural la preferencia: la ciencia social burguesa no está interesada en hacer hincapié en los defectos del sistema de la empresa privada, ni en revelar, así sea por deducción, cuánto mejor podría operar una economía racionalmente planificada y organizada. La persistencia del desempleo y la capacidad no usada no puede negarse, pero puede empequeñecerse y así se ha hecho.

En el capítulo 4 indicamos que un auge económico iniciado de cualquier modo crea un rápido crecimiento de excedentes, tanto absolutos como en relación a la producción total. Tan pronto como la parte de estos excedentes crecientes que va en busca de inversión sea superior a las salidas disponibles a la inversión, la expansión se acaba e igual pasa con el alza de excedentes. Y este punto crítico del ciclo "puede alcanzarse mucho antes de llegar a la completa capacidad de utilización o de ocupación plena".[22] Estamos ahora en posición de ver que el ciclo económico de los treinta proporciona una ilustración perfecta de esta afirmación. El cuadro 13 muestra para los años de 1929-1938 el ingreso nacional, las utilidades de las empresas después de pagar impuestos, los dividendos, las utilidades no distribuidas y las ganancias (o pérdidas) como porcentaje del ingreso nacional. (El inevitable uso de cifras anuales —no se dispone de un desglose trimestral antes de 1946— falsea un poco el cuadro, pero los principales rasgos sobresalen con suficiente claridad.) A medida que el ingreso baja, las utilidades se restringen (o aumentan las pérdidas) mucho más rápidamente y viceversa. Por otra parte los dividendos son más estables que el ingreso o las utilidades. Como resultado, en cada año, desde 1930 hasta 1936, el sistema corporativo como un todo dispuso del capital para pagar a sus accionistas.

La parte de las utilidades en busca de inversión, por último, se volvió positiva nuevamente en 1937; pero al no haber un estímulo externo en operación, las salidas a la inversión fueron prácticamente nulas. Fue esta imposibilidad de encontrar salidas para los excedentes en aumento lo que detuvo el alza y precipitó el agudo receso de la segunda mitad de 1937. Todo esto pasó en un tiempo en que el 14 % de la fuerza de trabajo y el 20 % de la capacidad productiva aún estaban ociosos. ¿Qué prueba más convincente pudo haber habido de que sin el estímulo externo el capitalismo monopolista es incapaz de salir de su estado de estancamiento?

22 Véase la p. 74.

CUADRO 13

Utilidades e ingreso nacional, 1929-1938
(millones de dólares)

	Ingreso nacional	*Utilidades de corporaciones (después del pago de impuestos)*	*Dividendos*	*Utilidades no distribuidas*	*Utilidades como porcentaje del ingreso nacional*
1929	87 814	8 259	5 813	2 446	9.4
1930	75 729	2 480	5 490	−3 010	3.3
1931	59 708	−1 278	4 088	−5 366	−2.1
1932	42 546	−3 402	2 565	−5 967	−8.1
1933	40 159	− 370	2 056	−2 426	−0.1
1934	48 959	972	2 587	−1 615	1.9
1935	57 057	2 194	2 863	− 669	3.8
1936	64 911	4 331	4 548	− 217	6.7
1937	73 618	4 733	4 685	48	6.4
1938	67 581	2 271	3 187	− 916	3.4

FUENTE: *1962 Supplement to Economic Indicators,* Washington, 1962.

5

La interpretación del período de la posguerra no presenta serios problemas a nuestra teoría; el papel del auge consecuente y del presupuesto militar muy incrementado para sostener un nivel relativamente alto de ocupación y de ingresos ha sido suficientemente subrayado. Pero sería un error dejar la impresión de que éstos han sido los únicos puntales de la economía en este período: una segunda gran ola de automovilización y suburbanización, nutrida por un tremendo crecimiento de hipotecas y deudas de los consumidores, ha tenido importancia semejante.

Aquí aparece una cuestión importante y de interés: ¿Por qué ocurrió la segunda ola de automovilización cuando ocurrió? ¿Por qué no en 1937, prolongando la recuperación de los treinta y convirtiéndola en un auge completo? Después de todo, no fue una cuestión de nuevas inversiones o cambios tecnológicos y se supone que la gente "necesitaba" más nuevos automóviles y viviendas en los suburbios, tanto antes de la guerra como después de ella.

La respuesta es que en 1937 la gente no tenía capacidad de compra y de obtención de empréstitos necesaria para iniciar el proceso de compra, mientras que en 1945 sí la tenía. Durante la guerra los consumidores pagaron deudas y acumularon grandes cantidades de ahorros líquidos. Cuando estuvieron nuevamente en libertad de gastar y pedir prestado, pudieron convertir sus "necesidades" de automóviles y casas en los suburbios, y de hecho lo hicieron, en una demanda efectiva. Y una vez iniciada,

la ola tomó impulso propio. Tenemos aquí un caso clásico de cantidad que se transforma en calidad. Si unas cuantas gentes compran automóviles y se mudan a los suburbios, ahí termina el asunto. Pero si muchos lo hacen, toda clase de objetos se convierten en redituables o necesarios, y de otra forma no lo habrían sido —los centros comerciales por ser lucrativos y las escuelas por ser necesarias.[23] Se genera el efecto de una bola de nieve que continúa operando hasta que llega a la base de la colina, esto es, hasta que se apacigua la migración interna y se satisfacen las necesidades de nuevos servicios. Al escribir esto, casi dos décadas después de la guerra, aún no es posible decir cuándo perderá impulso todo el movimiento.[24]

Así, no hay ningún misterio respecto del comportamiento de la economía de Estados Unidos en el período de la posguerra. Al ocasionar el auge consecuente un gran trastorno en los patrones de vida de millones de gentes y al aumentar los presupuestos para armamentos casi cinco veces —de 11 400 millones de dólares en 1947 a 55 200 millones en 1963— se puede decir casi con seguridad que nunca, desde la época del auge del ferrocarril, ha sido objeto la economía norteamericana de tiempos de paz de un estímulo semejante. Lo que es realmente notable es que a pesar de la fuerza y persistencia de este estímulo, los síntomas comunes de una absorción inadecuada de excedentes —desocupación y subutilización de la capacidad— empiezan a aparecer en su etapa inicial y, aparte de las fluctuaciones cíclicas, han sido cada vez más severos. El cuadro 14 explica los hechos básicos.[25]

[23] Las cifras de población de lo que el Bureau of Census llama Standard Metropolitan Statistical Areas dan un índice de cuánta gente ha estado involucrada. Entre 1950 y 1960 (no se dispone de cifras comparables para 1940) la población que vivía en estas áreas pero fuera de las ciudades principales se incrementó en 36.8 millones, poco menos del 50 por ciento. Casi una tercera parte más que el incremento total nacional de la población en esa década.

[24] De todos los numerosos factores que han reforzado la segunda ola de automovilización y suburbanización, uno que tendría que ser cuidadosamente analizado en un tratamiento completo del tema debe ser mencionado por lo menos en una nota de pie de página: la red de políticas del gobierno federal que favorecen, y de hecho subsidian, la propiedad de unidades residenciales individuales.

[25] El índice de capacidad utilizada se forma usando el índice de producción industrial de la junta de Reserva Federal, como numerador, y el índice de McGraw-Hill de capacidad industrial como denominador. De todas las estimaciones de capacidad empleadas ahora por los economistas y estadísticos, nos parece que las del Departamento de Economía de McGraw-Hill son las únicas comprensibles que no excluyen sistemáticamente ni subestiman el aspecto tal vez más importante de la capacidad de crecimiento desde la guerra: la eficiencia creciente del valor de cada dólar de planta y equipo debido a los adelantos tecnológicos y de organización. Los cálculos de McGraw-Hill se basan en cuestionarios directos de los productores, procedimiento que presenta sus propias dificultades y debilidades, pero que evita la tendencia descendente de todos los métodos que igualan la capacidad y el valor del dólar de capital en acciones, independientemente de cómo se defina.

Vale la pena hacer notar que las estimaciones de la capacidad del Banco de la Reserva Federal para 17 de los principales materiales, basados en gran medida en datos de ingeniería, evita también la típica tendencia decreciente de las estimaciones hechas por el método de valor —de capital— en acciones. La baja de la tasa media de utilización estimada en las principales industrias de materiales durante la década de los

CUADRO 14

Utilización de la capacidad y desocupación, 1950-1963

	Utilización de la capacidad (1950 = 100)	Desocupación como porcentaje de la fuerza de trabajo
1950	100	5.0
1951	103	3.0
1952	99	2.7
1953	98	2.5
1954	87	5.0
1955	92	4.0
1956	89	3.8
1957	85	4.3
1958	76	6.8
1959	81	5.5
1960	81	5.6
1961	80	6.7
1962	83	5.6
1963	87	5.7

FUENTES: Para la explicación del índice de capacidad ver nota 25. La estimación de la capacidad de McGraw-Hill para 1950-1961 está tomada de las audiencias citadas en esa nota, p. 11; para 1962 y 1963 los boletines de prensa de McGraw-Hill del 26 de abril de 1963 y del 24 de abril de 1964. El índice del Banco de la Reserva Federal para la producción industrial y la desocupación como un porcentaje de la fuerza del trabajo está tomado del Consejo de Asesores Económicos, *Indicadores Económicos,* números corrientes.

Debe agregarse que la situación de desocupación al final del período abarcado en el cuadro fue en realidad considerablemente peor de lo que las cifras indican. Entre 1960 y 1963 tuvo lugar una baja de uno por ciento en la tasa de participación de la fuerza de trabajo, lo que significa que alrededor de 1.3 millones de trabajadores desaparecieron de la fuerza de trabajo además de las pérdidas por muerte y retiro. La razón principal de estas bajas es sencillamente que cuando los empleos son escasos mucha gente se desanima y deja de buscar trabajo. Si sumamos las bajas con las que oficialmente se consideran como desocupados, para tener una mejor idea de la situación, encontramos que en 1963 la desocupación representó el 7.1 % de la fuerza laboral, y no el 5.6 %.[26]

cincuenta está muy de acuerdo con los cálculos de Mc-Graw-Hill para la industria en su conjunto, hecho que tiende a apoyar la confiabilidad del método de McGraw-Hill. Para el examen de estos temas véase *Measures of Productive Capacity*, Audiencias ante el Subcommittee on Economic Statistics of the Joint Economic Committee, 87º Congreso, 2ª sesión, 14, 22, 23 y 24 de mayo de 1962.

26 Aun este procedimiento subestima la verdadera magnitud del desempleo, puesto que ya en 1960 había mucha gente no oficialmente incluida en la fuerza laboral que habría aceptado empleos de haberlos habido. En un estudio muy interesante y valioso de las variaciones en las tasas de participación de la fuerza laboral ("Cyclical Variation in Civilian Labor Force Participation", *The Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1964), Kenneth Strand y Thomas Dernburg estiman el desempleo como porcentaje de lo que ellos llaman la "fuerza de trabajo de ocupación plena", esto es, el número de personas que estarían trabajando o buscando trabajo si la tasa de desempleo fuera de 3 % ("alta ocupación plena") o de 4 % ("baja ocupación plena"). A este porcentaje se le llama "la brecha en la tasa de desocupación". Usando el criterio de alta ocupación plena deducen las siguientes tasas de desempleo para noviembre de cada año, desde 1953 a 1963 (pp. 388, 390):

1953	5.7	1956	4.8	1959	7.8	1962	10.3
1954	7.6	1957	6.9	1960	8.5	1963	10.4
1955	4.9	1958	8.6	1961	10.0		

Así, "puede verse que la tendencia en la tasa de la brecha en el desempleo ha sido de crecimiento constante desde 1956... Ciertamente, nuestro análisis sugiere que la situación de desempleo ha empeorado constantemente" (p. 388). Un coproducto de la obra de Strand y Dernburg es el hallazgo de que "la fuerza laboral potencial en 1975 será por lo menos de cuatro millones más de lo proyectado comúnmente por el Bureau of Labor Statistics y, muy posiblemente, llegue a ser hasta de cinco millones" (pp. 378-79).

Queda solamente por observar que 1963 fue el tercer año de alza sostenida. Seguramente que una economía en la que el desempleo crece, aun durante la fase de expansión del ciclo económico, está en grave problema. Y habiendo alcanzado aparentemente la cima los gastos militares, aumentado el ritmo de la mecanización en aumento e inundado el mercado de trabajo una corriente de gente joven (producto del "auge" de bebés de los cuarenta), el futuro de la economía de Estados Unidos apenas parece brillante. El desarrollo, que en una sociedad racional permitiría un gran avance hacia la abundancia para todos, bajo el capitalismo monopolista constituye una amenaza para la subsistencia misma de una proporción creciente de la clase trabajadora.

IX

EL CAPITALISMO MONOPOLISTA Y LAS RELACIONES RACIALES

1

El problema racial de Estados Unidos no es producto del capitalismo monopolista. Fue heredado del sistema esclavista del viejo sur. Sin embargo, la índole del problema ha sufrido una transformación durante el período del capitalismo monopolista; y en un mundo en el que las razas de color están rompiendo las cadenas de la opresión, es evidente para todos que el futuro de Estados Unidos se verá influido profunda y tal vez decisivamente por el desarrollo ulterior de las relaciones interraciales dentro del país.

El estudio más elaborado y ampliamente celebrado sobre el problema racial de Estados Unidos es indudablemente la obra de Gunnar Myrdal, *An American Dilemma*, y por esta razón proporciona un adecuado punto de partida para nuestro análisis.[1]

La dinámica de las relaciones raciales en Estados Unidos, de acuerdo con Myrdal, ha de buscarse en la tensión entre el prejuicio blanco y lo que él llama el Credo Americano. El prejuicio se traduce en discriminación, segregación y en un *status* socioeconómico inferior para los negros. El Credo expresa la devoción de todo el pueblo por los ideales de libertad e igualdad. El prejuicio, la discriminación y la inferioridad actúan recíprocamente: mientras más prejuicio, más discriminación; a mayor discriminación, mayor inferioridad, más prejuicio; y así sucesivamente, en una espiral viciosa. Pero también funciona en el otro sentido. Cualesquiera medidas que se tomen para promover la realización del Credo aliviarán la inferioridad, disminuirán el prejuicio y actuarán en contra de la discriminación; y éste será también un proceso acumulativo. Mientras los continuos movimientos en cualquier sentido fueran teóricamente posibles, Myrdal creía que en la práctica y a la larga el Credo dominaría, y de esta creencia dedujo la existencia de una tendencia hacia un mejoramiento subyacente. Además, Myrdal arguyó que por diversas razones las guerras tienen un efecto favorable sobre el *status* de los negros. De aquí que al escribir durante la primera etapa de la segunda guerra mundial Myrdal haya encontrado una doble razón para su optimismo. En el prefacio a la primera edición el autor escribió —y él mismo subrayó el enunciado— que *"desde la Reconstrucción no ha habido mayor razón para anticipar cambios fundamentales en las relaciones raciales norteamericanas, cambios que implicarán un desarrollo hacia los ideales norteamericanos"*.

[1] Primera edición, dos volúmenes, Nueva York, 1942; edición del vigésimo aniversario, un volumen, Nueva York y Evanston, 1962.

Veinte años después, al escribir un prefacio adicional para la edición del vigésimo aniversario, Myrdal señaló este enunciado y agregó: "Un estudioso que a menudo se haya equivocado en sus pronósticos será disculpado por señalar un caso en que haya acertado". Su estrecho colaborador en el estudio, Arnold Rose, que contribuyó con un *postcriptum* a la edición de aniversario, adopta un punto de vista similar, favorable a la conclusión del estudio, y prevé una aceleración de la tendencia a mejorar en el futuro. Según Rose:

> No puede dudarse de que hacia 1962, las razas han tendido rápidamente hacia la igualdad y la integración. Retrospectivamente, el cambio de los veinte años anteriores se manifestó como uno de los más rápidos en la historia de las relaciones humanas. El cambio ha sido tan rápido y las castas y el racismo tan debilitados, que me aventuro a predecir el fin de toda segregación y discriminación formal dentro de una década, y la disminución de la segregación y discriminación informal de manera que en dos décadas más serán sólo una sombra... las fuerzas sociales dinámicas que han creado la desigualdad, pronostico que serán prácticamente eliminadas en tres décadas.

Myrdal y Rose creen, por tanto, que el problema racial de Estados Unidos está en camino de una completa solución dentro del marco del orden social presente. ¿Lo está realmente? La creciente militancia del movimiento de liberación negro, la continua violencia de los racistas del sur, la sublevación de los habitantes de los *ghettos* en las ciudades del norte y del oeste, la creciente preocupación en todo el país por este "dilema", ¿son simplemente síntomas de progreso, como posiblemente sostendrían Myrdal y Rose? ¿O los ominosos estallidos de un conflicto que está creciendo en sus alcances y sus odios se deben precisamente a que no se avanza en ese sentido?

Cualquier intento serio para contestar esta pregunta creemos que debe hacer a un lado el idealismo histórico de Myrdal y buscar la relación existente entre el problema de las relaciones raciales en Estados Unidos y la estructura básica del capitalismo monopolista de la sociedad norteamericana.

2

El prejuicio racial, tal como existe en el mundo actualmente, es casi exclusivamente una actitud de los blancos y tuvo sus orígenes en la necesidad de los conquistadores europeos del siglo XVI en adelante de racionalizar y justificar el robo, la esclavitud y la continua explotación de sus

víctimas de color en todo el mundo.[2] Cuando el sistema esclavista se introdujo en el sur norteamericano, el prejuicio racial naturalmente vino con él y la justificación ideológica del sistema quizá fue elaborada con mayor diligencia y sutileza que en ninguna otra parte del mundo. Desde la *época colonial*, los norteamericanos, tanto del norte como del sur, han construido sistemática y continuamente un muro de propaganda para nutrir las ideas de superioridad del blanco y la inferioridad del negro.

Por supuesto siempre resultaba fácil presentar evidencias tendientes a "probar" la tesis de la superioridad del blanco y la inferioridad del negro. Habiendo sido esclavizados y privados de toda oportunidad de compartir los beneficios de la vida civilizada, los negros eran, visible e innegablemente, inferiores en todos los aspectos que las sociedades civilizadas juzgan la superioridad y la inferioridad. El argumento de que esta inferioridad *de facto* se debía a características raciales de nacimiento resultaba convincente para aquellos que querían creerlo. Y no solamente los blancos lo creían; a muchos negros se les hacía con éxito un lavado de cerebro, hasta hacerlos creer en la realidad de su propia inferioridad inherente, y esta propia subestimación actuaba como uno de los más importantes baluartes del sistema racial.[3] Debe hacerse notar que el sistema esclavista, mientras nutre constantemente la idea de la inferioridad del negro, no necesariamente implica el odio por parte de los blancos hacia los negros como tales. En tanto que los negros conocieran y mantuvieran "su lugar" se les toleraba y hasta simpatizaban a los blancos. Lo que los blancos odiaban era que el negro pensara y actuara de acuerdo con el principio de que todos los hombres se habían creado iguales.

La Guerra Civil no la emprendió la clase dirigente del norte para liberar a los esclavos, como muchos equivocadamente creen. Se libró para contener las ambiciones de la oligarquía sureña propietaria de esclavos que quería escapar de lo que esencialmente era una relación colonial respecto del capital del norte. La abolición de la esclavitud fue un coproducto de la lucha, no su propósito, y el capitalismo del norte no tuvo intención, a pesar del interludio de la Reconstrucción, de liberar al negro en ningún sentido importante. Habiendo vencido a los colonos del sur, se contentó con hacerlos que reasumieran su papel de explotadores de la mano de obra negra, la que a su vez podían ellos explotar. El notorio compromiso de la década de 1870 fue un reconocimiento tácito de que el renovado *status* colonial del sur había sido aceptado por ambas partes, con la oligarquía sureña explotando al negro y a su vez pagando tributo al capital del norte por el privilegio de hacerlo así.

[2] Para excelentes consideraciones sobre este tema, véase *Capitalism and Slavery* de Eric Williams, Chapel Hill, 1944, cap. 1; y *Caste, Class, and Race*, de Oliver C. Cox, Nueva York, 1948, cap. 16.

[3] Este tema lo trata brillantemente Harold R. Isaacs, quien muestra convincentemente que "el envilecimiento y autoenvilecimiento sistemático del negro... ha empezado con o ha sido apuntalado por la imagen que el niño negro se ha formado del africano desnudo e incivilizado". (*The New World of Negro Americans*, Nueva York, 1963, p. 161.) Aquí se explica la enorme importancia psicológica que ha tenido para los negros norteamericanos el surgimiento de naciones africanas independientes y de sus líderes y su aceptación plena en el concierto de naciones.

Bajo estas circunstancias fueron necesarios nuevos métodos de control sobre el trabajo negro para sustituir la esclavitud, los que se encontraron en diversas formas de trabajo asalariado, participación en las cosechas y el peonaje. Cuando los negros trataron de aprovechar su libertad legal para organizarse al lado de los blancos pobres en el Movimiento Populista, los colonos respondieron con violencia y con el sistema legalizado de segregación conocido como Jim Crow. Al iniciarse este siglo, la opresión y explotación de los negros probablemente era tan cruda como lo había sido durante la esclavitud, y la propaganda racista por lo menos igualmente virulenta —y con más éxito en el norte porque el racismo ya no tenía que soportar el estigma moral de la esclavitud absoluta.[4]

Antes de la primera guerra mundial, los negros de Estados Unidos eran fundamentalmente campesinos del sur. En realidad empezaron a salir del viejo sur en grupos importantes alrededor de 1880, pero todavía en 1910 el censo mostró que alrededor del 80 por ciento de la población negra vivía aún en los estados confederados y que el 90 por ciento de ellos vivían en zonas rurales. En general, los negros tenían un papel insignificante en la economía del norte antes de 1914.

Allí, en el transcurso del siglo XIX, se había formado un sistema único para satisfacer la gran demanda de mano de obra generada por una economía en rápido crecimiento e industrialización. Los peldaños más bajos de la escala económica fueron ocupados por olas sucesivas de inmigrantes, fundamentalmente de Europa, pero también de Asia, México y Canadá. A medida que los recién llegados vinieron a tomar su lugar en la base, los hijos y los nietos de los inmigrantes "más antiguos" ascendieron en la escala para cubrir la demanda de trabajadores, calificados o semicalificados, y de empleados de oficina, desempeñando el sistema de educación pública un papel clave en su preparación para estos trabajos mejor remunerados y de mayor categoría. Es importante observar que este patrón inferioridad-prejuicio en el que tanto hincapié hace Myrdal funcionó sólo en el caso de los nuevos inmigrantes. La reacción de los nativos casi siempre fue de hostilidad y algunas veces viciosa en extremo. Anne Braden, una valerosa luchadora por los derechos civiles de nuestro tiempo, ha descrito lo que llegó a conocerse como el "Lunes sangriento" en su ciudad:

> En Louisville, Kentucky, el lunes 6 de agosto de 1855 turbas de hombres entraron a las secciones del pueblo ocupadas por inmigrantes alemanes e irlandeses, prendieron fuego a sus almacenes y casas y, cuando sus ocupantes trataron de escapar, abrieron fuego y los mataron. Hasta las mujeres con niños en los brazos fueron muertas cuando huían de las casas ardiendo. Las turbas eran incitadas por los gritos de las graves

[4] Véase *The Negro in American Life and Thought, the Nadir, 1877-1901*, de Rayford W. Logan, Nueva York, 1954. Estas dos últimas décadas del siglo XIX fueron, según palabras de Isaacs, "los años cumbre de la supremacía blanca occidental en todo el mundo", *The New World of Negro Americans*, p. 119.

amas de casa y sus hijas, pidiendo que "todo alemán, todo irlandés y todos sus descendientes fueran matados".[5]

El prejuicio y la hostilidad contra los inmigrantes, al manifestarse de cuando en cuando en masacres en gran escala, indudablemente retardó mucho el movimiento ascendente de los grupos de nacionalidad extranjera. El que estas actitudes no pudieran destruir completamente el movimiento ascendente se debió a dos causas, una económica y otra sociopsicológica. Por una parte, había una demanda rápidamente creciente de mano de obra calificada que podía satisfacerse sólo mediante una mayor capacitación. Por la otra, la constante llegada de nuevos grupos de inmigrantes a ocupar los *ghettos* que los antiguos grupos dejaban vacantes permitía a los nativos (y a los antiguos inmigrantes en la medida en que se asimilaban) continuar dando salida a sus sentimientos de superioridad, hostilidad y agresividad. Los blancos irlandeses y alemanes fueron sustituidos por italianos y polacos; las actitudes y los patrones de conducta permanecieron invariables.

La primera guerra mundial marcó el verdadero fin de este sistema de aprovisionamiento del mercado de trabajo de Estados Unidos. La inmigración Europea se redujo repentinamente a un mero goteo y muy poco tiempo después la demanda de mano de obra de todas clases se suspendió. Parte del problema se resolvió poniendo a trabajar a los desocupados. Como hemos observado antes, la desocupación de un 9.7 por ciento de la fuerza de trabajo era sumamente alta en 1915. La cifra se redujo a 1.4 por ciento en 1918.[6] Pero esto no fue suficiente; también era necesario vaciar en gran escala la reserva de fuerza de trabajo que se había estado acumulando durante algún tiempo en las zonas rurales, especialmente en el sur.

Las migraciones casi siempre son motivadas por tirones y empujones, y la gran migración de las zonas rurales no fue una excepción. El impulso lo dio la creciente productividad en la agricultura debida a la mecanización, a los métodos más intensivos de cultivo, etc. Como consecuencia, la demanda de fuerza de trabajo agrícola quedó rezagada respecto al creciente producto agrícola y finalmente alcanzó el máximo en el año censal de 1910, disminuyendo de ahí en adelante no sólo en términos relativos sino también en cifras absolutas.[7] Al enfrentarse con una demanda decreciente de mano de obra agrícola, los numerosos hijos e hijas de los agricultores naturalmente se dirigieron a las ciudades en busca de oportunidades para ganarse la vida. La fuerte desocupación que prevaleció durante los años que siguieron a 1907 indudablemente disuadió a muchos de salir, aunque ya en ese tiempo se desarrollaba una migración importante. El tremendo incremento en la demanda de fuerza de trabajo en las ciudades durante la guerra no sólo puso fin a este obstáculo sino que lo sustituyó por un poderoso imán. Todas las condiciones para una migración masiva se cumplían ahora. Estados Unidos, habiéndose apoyado antes en la inmigración extranjera, descubría ahora, repentinamente, que podía arreglárselas utilizando su propio excedente de fuerza de trabajo rural, exactamente en la misma forma como lo había hecho Europa desde el comienzo de la revolución industrial.

[5] Anne Braden, *The Wall Between*, Nueva York, 1958, p. IX.
[6] Véase la p. 184.
[7] Las cifras de trabajadores asalariados en la agricultura en los años censales de 1870 a 1930 fueron como sigue (en miles):

1870	6 850	1910	11 592
1880	8 585	1920	11 449
1890	9 938	1930	10 472
1900	10 912		

Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957, p. 72.

Después de la guerra no hubo necesidad de volver al viejo sistema. La revolución industrial se aceleró y las altas tasas de crecimiento de la población en las zonas rurales hicieron posible una corriente continua de mano de obra no calificada a las ciudades. En estas circunstancias, las restricciones legales a la inmigración fueron una secuencia lógica. La oposición a la inmigración empezó a ser proclamada desde 1880, pero antes de la guerra nunca había prevalecido contra el interés de poderosos capitalistas de tener una amplia oferta de mano de obra barata. Ahora, asegurada esa oferta de fuentes internas, los propios capitalistas se unieron a la oposición, sobre todo por temor a que los inmigrantes de la clase trabajadora infectaran Estados Unidos con el virus revolucionario que ya había derribado al sistema capitalista en Rusia y parecía amenazar al resto de Europa. La inmigración no se cortó completamente, pero el sistema de cuotas adoptado en 1924 prácticamente detuvo la corriente de los países de Europa oriental y del sur que habían sido las principales fuentes de trabajo no calificado. A partir de entonces la mayoría de los inmigrantes fueron personas con ocupaciones de alta posición en las cuales se podía confiar como fuertes defensores del *statu quo* en su nueva patria. Irónicamente, un efecto importante de este cambio radical en el carácter de la corriente inmigratoria fue reducir la necesidad de capacitación en los grupos de los no calificados y los semicalificados. Después de 1924 fue más difícil para el migrante doméstico hacia las ciudades ascender en la escala económica de lo que había sido para su semejante de Europa en el período prebélico.

3

Desde nuestro actual punto de vista, lo esencial es que el cambio del suministro externo al interno para satisfacer la demanda de fuerza de trabajo no calificada significó la urbanización del negro. El cuadro 15 muestra la emigración neta, de un censo a otro, de negros del viejo sur durante el período posterior a la guerra civil.[8]

[8] La fuente de estas cifras para la década de 1940 es *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957*, pp. 46-47. Estas son, como se explicó en la p. 37, refinamientos de los datos censales y no se dispone de una cifra estrictamente

La emigración de los negros del sur empezó antes de finalizar el siglo XIX pero alcanzó proporciones realmente masivas sólo durante la década de la guerra. Hubo una disminución en la tasa de afluencia durante la década de 1930, pero ni la fuerte desocupación de ese período pudo detener el movimiento hacia el norte. La ola mayor vino con la segunda guerra mundial y ha continuado sólo con pequeños cambios desde entonces.

CUADRO 15

Emigración de negros de los once antiguos estados confederados, 1870-1960 (en millares)

1870-1879	47
1880-1889	59
1890-1899	242
1900-1909	216
1910-1919	480
1920-1929	769
1930-1939	381
1940-1949	1 260
1950-1959	1 170

Casi todos los emigrantes del sur se establecieron en las ciudades del norte y del oeste. Pero no fue el único movimiento de negros. Dentro del propio sur ha habido migración constante del campo a las ciudades. La conclusión es que en medio siglo, entre 1910 y 1960, los negros se han transformado de campesinos regionales en un sector sustancial de la clase urbana trabajadora. La proporción rural urbana de 3:1 de 1910 casi se ha invertido exactamente: hoy día tres cuartas partes de la población negra la constituyen habitantes de las ciudades.

Fue inevitable, por supuesto, que los negros entraran a la economía urbana desde abajo. A su llegada eran los más pobres, los más analfabetos, los menos calificados. Estaban doblemente oprimidos por el histórico prejuicio racial y la discriminación y por el prejuicio y la discriminación que habían recibido a todos los grupos de recién llegados empobrecidos. Las preguntas que tenemos que plantear son: ¿Cómo se han desenvuelto desde que llegaron a las ciudades? ¿Han sido capaces de seguir los pasos de los primeros grupos de inmigrantes en cuanto al ascenso en la escala económica y a la salida de sus *ghettos* originales?

Al contestar estas cuestiones debemos tener cuidado de no mezclar los efectos del cambio del campo a la ciudad, cuyo proceso ha sido continuo durante más de medio siglo, con lo que ha sucedido después de su llegada a la ciudad. El cambio del campo a la ciudad ha significado en general, incuestionablemente, un nivel de vida más alto para los negros; de no haber sido así, la migración hubiera cesado hace mucho tiempo. En otras palabras, la base de la escala urbana industrial es más alta que la base de la escala agrícola, y cuando los negros pasaron de una a otra esto significó un paso hacia arriba. Esto no es lo que nos interesa fundamentalmente, sin embargo. También fue un paso hacia arriba para los empobrecidos campesinos europeos el dejar sus tierras y emigrar a Estados Unidos; aquí también la prueba es que la corriente continuó hasta que fue reducida por la legislación y la guerra. El hecho es que después de que llegaron aquí empezaron a ascender la nueva escala. Lo que deseamos saber es si los negros han seguido el mismo curso ascendente en la nueva escala una vez que emigraron a las ciudades.

comparable para la década de 1950. Hemos llegado a una estimación reduciendo los datos censales para esta última década (*Statistical Abstract of the United States, 1962*, p. 40) en el mismo porcentaje que los recopiladores de *Historical Statistics* emplearon para reducir los datos censales para la década de 1940.

En algunos casos así ha sido, por supuesto, y examinaremos el papel e importancia de esta minoría cuando lleguemos al tema de simbolismo. Pero para la gran masa de negros la respuesta es, enfática y claramente, no. La extendida opinión contraria, en la medida en que pueda tener bases reales, radica en que se confunde el paso de un escalón a otro con el paso a una nueva escala. Este importante punto fue explicado al Clark Committee por Herman P. Miller, Ayudante Especial del Director de la Dirección de Censos y una de las autoridades del país sobre el tema de la distribución del ingreso:

> Oímos esta mañana al profesor Ginzberg hablar sobre la irrupción de los negros en la década de 1950. El senador Javits, en su excelente libro *Discrimination, U.S.A.*, también habla del mejoramiento en la situación económica del negro. Incluso el Departamento del Trabajo se refiere a las ganancias, en cuanto a ocupación, obtenidas por los negros en los últimos 20 años. Todo esto es muy cierto, pero pienso que puede demostrarse, sobre la base de las estadísticas del censo, que la mayor parte de la mejora que ha tenido el negro desde 1940 en la situación ocupacional ha sido su abandono del trabajo de recolección y agrícola en el sur y su arribo hacia las zonas industriales del norte.
>
> Cuando examinamos las cifras de los estados del norte y del centro encontramos que la situación ocupacional del negro no ha mejorado en relación con la del blanco, en forma apreciable desde 1940.[9]

Con respecto al ingreso, la situación es un tanto más complicada, pero no más favorable a la teoría de que los negros están ascendiendo en

9 *Equal Employment Opportunity*, audiencias ante el Subcommittee on Employment and Manpower of the Committee on Labor and Public Welfare (Subcomité sobre Desocupación y Fuerza de Trabajo del Comité del Trabajo y Beneficencia Pública) Senado de Estados Unidos, 88º Congreso, 1ª sesión en S.773, S.1210, S.1211 y S.1937; julio 24, 25, 26, 29 y 31 y agosto 2 y 20 de 1963, p. 375. El senador Josep Clark de Pensilvania es presidente de este subcomité.

la escala. Miller explicó en su enunciado preparado para el Clark Committee:

> Aunque la situación ocupacional relativa de los negros no ha variado apreciablemente en la mayoría de los estados desde 1940, la brecha de ingresos entre los blancos y los negros se redujo durante la segunda guerra mundial. Durante la última década, sin embargo, no ha habido cambios en las diferencias de ingreso entre ambos grupos... En 1947, el salario medio o el ingreso por salarios de los trabajadores negros era casi el 54 por ciento del que recibían los blancos. En 1962, la proporción era casi idéntica (55 por ciento)... En vista de la estabilidad de la brecha de ganancias durante el período de la posguerra... la reducción durante los años de guerra no puede verse como parte de un proceso continuo, sino más bien como un fenómeno estrechamente relacionado con la escasez de mano de obra no calificada producida por la guerra, y con la reglamentación gubernamental tal como la del War Labor Board destinada generalmente a elevar los ingresos de los trabajadores más mal pagados, y a una economía que funcionaba en pleno descenso.[10]

Es importante comprender que la posición de los negros se deriva no solamente del hecho incontrovertible de que en promedio reciben menos educación y se concentran en ocupaciones no calificadas o semicalificadas. Aun cuando tengan el mismo grado de escolaridad que los blancos, su *status* ocupacional es más bajo. Aun cuando hagan el mismo trabajo, se les paga menos. Y en ambos aspectos, la desventaja relativa del negro es mayor mientras más se asciende en las escalas de ocupación e ingreso.

> Un hombre no blanco que no ha llegado más allá del 8º grado tiene muy poca oportunidad de ser algo más que un trabajador, un portero o un operario. Casi 8 de cada 10 hombres no blancos con 8 grados de escolaridad trabajaban como peones, sirvientes domésticos u obreros cuando se levantó el último censo. De entre los blancos con el mismo grado de escolaridad sólo 5 de cada 10 trabajaban en estas ocupaciones poco remuneradas.
>
> Los no blancos graduados de secundaria tienen hasta cierto punto mejores oportunidades de conseguir un trabajo bien pagado; pero aun sus oportunidades no son muy buenas. Cerca de 6 de cada 10 no blancos graduados de secundaria eran operarios, trabajadores domésticos, mayordomos, en comparación con 3 de cada 10 blancos con el mismo grado de escolaridad.
>
> Los graduados de bachillerato no blancos parecen poder encontrar ocupación profesional en cifras relativamente grandes. Alrededor de 3 de cada 4 eran trabajadores profesionales o administradores, casi la misma proporción que los blancos graduados de preparatoria. Pero hay una gran diferencia. Los no blancos están concentrados en las profesiones más mal pagadas...
>
> Los hombres no blancos ganan menos que los blancos con el mismo grado de escolaridad, cuando menos por dos razones: *a*) están ocupados en trabajos más mal pagados, y *b*) se les paga menos aun cuando hagan el mismo tipo de trabajo. El impacto combinado de estos dos factores se muestra en... las cifras de las ganancias de toda su vida de blancos y no blancos según los años de escuela cursados. Este cuadro muestra que la brecha relativa de ganancias entre blancos y no blancos se hace mayor mientras más se eleva el nivel educacional. Las ganancias vitalicias de los graduados no blancos de escuelas elementales son alrededor del 67 por ciento del total de las que perciben los blancos. Entre los graduados de bachillerato los no blancos tienen solamente el 47 por ciento del total de los blancos. El hecho es que el no blanco medio con 4 años de bachillerato puede esperar ganar menos durante su vida que el blanco que no pasó del 8º grado.[11]

En consecuencia, los negros no han mejorado su *status* ocupacional en relación con los blancos, desde 1940, ni la situación de sus ingresos desde el fin de la guerra. Aún más, en algunos otros aspectos decisivos

CUADRO 16

Desocupación de blancos y no blancos, 1940-1962
(porciento de la fuerza de trabajo)

	Total	Blancos	No blancos	No blancos como porcentaje de blancos
1940	13.3	13.0	14.5	112
1950	4.6	4.1	7.9	176
1960	5.4	4.9	8.5	157
1962	5.6	4.9	11.0	225

FUENTE: Para 1940 y 1960, *U.S. Census of Population*, 1960. *United States Summary: General Social and Economic Characteristics*, Washington, sin fecha. Para 1962, *Manpower Report of the President*, Washington, 1963, p. 43.

[10] *Ibid.*, p. 323. Las estadísticas gubernamentales habitualmente distinguen entre blancos y no blancos más bien que entre blancos y negros. Puesto que los negros constituyen más del 90 por ciento de los no blancos, es legítimo en la mayoría de los casos emplear ambos términos indistintamente, como lo hace Miller en su testimonio ante el Clark Committee.

[11] *Ibid.*, pp. 324-325.

su posición ha sido claramente de deterioro. Nos referimos especialmente a la desocupación y al grado de confinamiento en los *ghettos*.

El cuadro 16 presenta las tasas de desocupación para blancos y no blancos a intervalos de 1940 a 1962. Aquí vemos un empeoramiento dramático de la situación del negro. Un examen de las cifras de desocupación revela ciertos obstáculos característicos a que los negros están sujetos. Algunos de éstos fueron delineados en una exposición preparada para el Clark Committee por el subsecretario del Trabajo John F. Henning:

> La tasa de desocupación para los no blancos en conjunto es actualmente más del doble de la de los blancos —para mayo [1963], 10.3 por ciento comparado con 5.0 por ciento. Entre los hombres casados con responsabilidades familiares la diferencia es aún mayor: 8 por ciento comparado con 3 por ciento.
>
> La desventaja del negro es especialmente severa cuando se trata de mejores salarios, mejores tipos de trabajo... [E]ntre los operarios la tasa de desocupación de los no blancos es un tercio más alta y en los trabajos calificados es más del doble.
>
> La desocupación actualmente golpea más duro a los trabajadores más jóvenes. En mayo de este año... la tasa para los muchachos no blancos adolescentes era de 25 por ciento y del 17 por ciento para los blancos. Para las muchachas era aún mayor: 33 por ciento comparada con 18 por ciento.
>
> Las minorías no blancas sufren desproporcionalmente del *hard-core* o desocupación a largo plazo. Aunque constituyen sólo un 11 por ciento de la fuerza de trabajo representan más del 25 por ciento de todos los trabajadores desocupados por 6 meses o más.[12]

Respecto al mayor confinamiento de los negros en los *ghettos* de las ciudades en todo el país, la evidencia es concluyente. Después de una investigación exhaustiva, la Commission on Race and Housing informó: "Las barreras de la segregación en la mayoría de las ciudades eran más estrechas en 1950 que 10 años antes... La evidencia indica, en general, una creciente separación de los grupos raciales a medida que los no blancos se concentran en las zonas centrales de las ciudades abandonadas por los blancos y el continuo movimiento de estos últimos a nuevos suburbios de los que se excluyen las minorías".[13] Y en un estudio estadístico de Karl E. y Alma F. Taeuber basado en los censos de 1940, 1950 y 1960 se mostró, según reza un informe del *New York Times*, que,

[12] *Nation's Manpower Revolution*, audiencias ante el Subcomité de Desocupación y Fuerza de Trabajo del Comité del Trabajo y Bienestar Público, Senado de Estados Unidos, 88º Congreso, 1ª sesión, relativa a la capacitación y utilización de los recursos humanos de la nación, parte 2, junio 4-7 de 1963, p. 403.

[13] *Where Shall We Live?*, informe de la Commission on Race and Housing (Comisión sobre Razas y Habitación), Berkeley, 1958, p. 3.

"salvo algunas excepciones notables, la segregación racial, lejos de desaparecer, va en aumento en Estados Unidos".[14]

Tampoco se trata de la única tendencia reciente. Lieberson ha mostrado, sobre la base de un intenso procesamiento de datos estadísticos para diez ciudades importantes, que desde 1910, cuando apenas empezaba la migración en gran escala de los negros a las ciudades, el grado de su segregación en cuanto a residencia ha ido en aumento constante, mientras que la de los grupos de inmigrantes extranjeros ha disminuido.

> Resumiendo los resultados respecto a los patrones de habitación de los negros europeos (de 1910 a 1950), podemos observar que, aunque en alguna época ciertos grupos específicos de inmigrantes en una ciudad han sido algo menos segregados de los negros que de los blancos nativos, las cifras sumarias generales indican que los negros y los grupos inmigrantes se han movido en direcciones opuestas, es decir, ha disminuido la segregación para los inmigrantes y aumentado para los negros. En términos absolutos, los negros están mucho más segregados que los grupos inmigrantes: la antigua-nueva distinción [entre grupos de inmigrantes "antiguos" y "nuevos"], que ha sido tan significativa en análisis anteriores, no es particularmente importante con respecto a la segregación de los negros. Esto es, los inmigrantes antiguos y recientes son en promedio semejantes en cuanto a que están muy segregados de los negros.[15]

Sobre la base de los datos presentados, que desde luego podrían ser mucho más completos y detallados, la conclusión parece evidente en el sentido de que al irse a las ciudades los negros se han visto impedidos de mejorar su posición socioeconómica: no han podido seguir a los primeros grupos de inmigrantes en su ascenso en la escala ocupacional y fuera del *ghetto*.

4

Como sucede siempre en las ciencias sociales, la respuesta a una cuestión conduce a otra cuestión. ¿Qué fuerzas sociales y mecanismos institucionales han obligado a los negros a hacer el papel de inmigrantes permanentes, entrando a la economía urbana en la base y permaneciendo ahí década tras década?[16]

[14] M. S. Handler, "Segregation Rise in U.S. Reported", *New York Times*, 26 de noviembre de 1964.

[15] Stanley Lieberson, *Ethnic Patterns in American Cities*, Nueva York, 1963, p. 132.

[16] "La población negra —dice la Commission on Race and Housing—, a pesar de los siglos que tiene de residir en Estados Unidos, tiene actualmente algunas de las características de un grupo inmigrante insuficientemente asimilado." *Where Shall We live?*, pp. 8-9.

Hay, nos parece, tres tipos de factores implícitos en la respuesta a esta cuestión en definitiva importante. Primero, un formidable aparato de privilegios de intereses privados, en el sentido más directo e inmediato, derivados de la existencia continua de un subproletariado segregado. Segundo, las presiones sociopsicológicas generadas por una sociedad capitalista monopolista intensifican, en vez de aliviarlos, los prejuicios raciales existentes, y de ahí que haya discriminación y segregación. Y tercero, a medida que se desarrolla el capitalismo monopolista, la demanda de fuerza de trabajo no calificada o semicalificada disminuye relativa y absolutamente, tendencia que afecta a los negros más que a ningún otro grupo y acentúa su inferioridad económica y social. Todos estos factores actúan recíprocamente, tendiendo a empujar a los negros aún más abajo en la estructura social y encerrándolos en el *ghetto*.

Consideremos primero los intereses privados que se benefician con la existencia de un subproletariado negro. *a)* Los patronos se benefician con las divisiones en la fuerza de trabajo, divisiones que les permiten enfrentar un grupo a otro, debilitándolos a todos. Históricamente, por ejemplo, un número considerable de inmigrantes negros era la respuesta directa en el reclutamiento de los rompehuelgas. *b)* Los propietarios de bienes raíces del *ghetto* pueden hacinar a sus moradores y cobrarles alquileres exorbitantes. *c)* Los grupos de ingresos medios y altos se benefician al tener a su disposición una gran oferta de fuerza de trabajo doméstica. *d)* Muchos pequeños negocios marginales, especialmente en el comercio de servicios, pueden operar con ganancias sólo si disponen de mano de obra barata. *e)* Los trabajadores blancos se benefician al estar protegidos de la competencia negra con empleos más convenientes y mejor remunerados. De aquí la distinción habitual, especialmente en el sur, entre trabajos "para negros" y trabajos "para blancos", la exclusión de los negros de programas de aprendizaje, el rechazo de muchos sindicatos a admitir negros, etc.[17] En todos estos grupos —que tomados en su conjunto constituyen una gran mayoría de la población blanca—, lo que Marx llamó "las pasiones más violentas, ruines y perversas del corazón humano, las Furias del interés privado", se ponen en acción para mantener al negro "en su lugar". Con respecto al prejuicio racial, ya se ha señalado que esta característica actitud blanca fue creada y cultivada deliberadamente como una racionalización y justificación de la esclavitud y explotación de la fuerza de trabajo de la gente de color.[18] Pero, a su vez, el prejuicio racial y los patrones de conducta discriminatoria que lo acompañan vinieron a servir otros fines también. A medida que se desarrolló el capitalismo, particularmente en su fase monopolista, la estructura social se volvió más compleja y diferenciada. Dentro del marco básico de clase, que permaneció esencialmente invariable, tuvo lugar una proliferación de estratos sociales y grupos establecidos determinada en gran medida por la ocupación y el ingreso. Estos agrupamientos, como implican los términos "estrato" y "*status*", se relacionan entre sí como superiores o inferiores, constituyendo todos una jerarquía inestable. En tal estructura social, los individuos tienden a verse y a definirse a sí mismos en términos del "*status* jerárquico" y a motivarse por ambiciones de ascender y temores de descender.[19] Estas ambiciones y temores, por supuesto, son exagerados, intensificados, utilizados por el aparato de ventas que encuentra en ellos el principal medio de manipular las "funciones utilitarias" del público consumidor.

El resultado neto de todo esto es que cada grupo establecido tiene una profunda necesidad psicológica de compensarse por los sentimientos de inferioridad y envidia hacia los de arriba, por sentimientos de superioridad y desdén para los de abajo. Sucede así que un grupo especial de parias en la base actúa como una especie de pararrayos de las frustraciones y hostilidades de todos los grupos más altos, manifestándose más en este sentido mientras más cerca están de la base. Incluso puede decirse que la mera existencia del grupo de parias es una especie de armonizador y estabilizador de la estructura social —en tanto que los parias desempeñen su papel pasiva y resignadamente. Tal sociedad se vuelve con el tiempo tan tremendamente saturada de prejuicios raciales que se hunde más allá del nivel de la conciencia y llega a constituir una parte de la "naturaleza humana" de sus miembros.[20] La compensación que reciben los blancos por su superioridad socioeconómica respecto de los negros tiene su contrapartida en el temor, la angustia y aun el pánico ante

[17] "Se ha desarrollado un sistema de trabajos para negros y trabajos para blancos. Y éste es el problema más serio a que se enfrenta el negro del sur para encontrar trabajo." Leslie W. Dunbar, director ejecutivo del Consejo Regional del Sur, en su testimonio ante el Clark Committee, en *Equal Employment Opportunity*, p. 457.

[18] Entre la gente de color el prejuicio racial, en la medida en que existe, es una reacción defensiva a la agresión blanca y, en consecuencia, tiene una significación enteramente diferente. Puede servir para unificar y estimular a las gentes de color en sus luchas por la libertad y la igualdad, pero, una vez que esas metas han sido alcanzadas, rápidamente pierde su *raison d'être*. Como lo ha señalado Oliver Cox: "Hoy día la comunicación está tan avanzada que ninguna persona de color, por ingenua que sea, podría esperar poner una distancia cultural entre ella y un blanco, comparable a la que los europeos de la revolución comercial e industrial alcanzaron en el aislamiento práctico respecto de las gentes de color del mundo. Y tal relación es decisiva para el desarrollo de esa compleja creencia en la superioridad biológica y el consecuente prejuicio racial que los europeos han podido alcanzar. En consecuencia, debemos concluir que el prejuicio racial no es sólo un razgo cultural desarrollado entre los europeos, sino también que ninguna otra raza puede esperar que se repita este fenómeno. Como el descubrimiento del nuevo mundo, parece evidente que esta hazaña racial pudiera ocurrir sólo una vez", *Caste, Class, and Race*, pp. 348-349. El reverso de esta moneda es, puesto que las razas de color obviamente pueden y quieren alcanzar la igualdad cultural y tecnológica respecto de los blancos, que el prejuicio racial de los blancos modernos no es sólo un fenómeno único, sino históricamente transitorio. Es necesario agregar, sin embargo, que su total eliminación de la conciencia de los blancos, aun en un mundo predominantemente no explotador (esto es, socialista), puede requerir décadas y no meses ni años.

[19] La importancia fundamental de la jerarquía existente en la modelación de la conciencia individual es fundamental para explicar la ilusión, tan extendida en Estados Unidos, de que no hay clases en este país, o, como a menudo se expresa esta idea, que todos pertenecen a la clase media.

[20] En este nivel de desarrollo, el prejuicio racial está lejos de ser asequible por encuestas de la opinión pública y proyectos similares de "sociometría" que permanecen próximos a la superficie de fenómenos individuales y sociales. A propósito de esto, tenemos aquí otra razón para creer que la erradicación del prejuicio racial en los blancos será, aun en una sociedad racional, un proceso difícil y lento.

la perspectiva de que los negros alcancen la igualdad. Siendo el *status* una cuestión relativa, los blancos inevitablemente interpretan el movimiento ascendente de los negros como un movimiento descendente de ellos. Este complejo de actitudes, producto de la estratificación y la conciencia del *status* en la sociedad capitalista monopolista, da en gran medida la explicación de por qué los blancos no sólo se rehusan a ayudar a los negros a ascender, sino que resisten amargamente los esfuerzos de éstos para lograrlo. (Cuando hablamos de blancos y de sus prejuicios y actitudes en esta forma general, naturalmente no nos referimos a todos los blancos. Desde la época de John Brown, y aún mucho antes que él, ha habido blancos que se han liberado de la enfermedad del prejuicio racial, han luchado al lado de los militantes negros para terminar con el corrompido sistema de explotación y desigualdad y han buscado la creación de una sociedad en la que las relaciones de solidaridad y fraternidad sustituyan a las relaciones de superioridad e inferioridad. Aún más, confiamos en que el número de estos blancos aumente constantemente en los próximos años. Pero su número no es grande actualmente, y en una encuesta que tienda sólo a dibujar los más amplios contornos del actual escenario social sería totalmente erróneo asignarles un papel decisivo.)

El tercer grupo de factores que afectan adversamente la posición relativa de los negros se refiere a las tendencias tecnológicas y a su impacto sobre la demanda de diferentes clases y grados de trabajo. Al parecer ante un Comité del Congreso, en 1955, el entonces secretario del Trabajo James P. Mitchell testificó que los trabajadores no calificados en proporción a la fuerza de trabajo habían disminuido de 36 por ciento en 1910 a 20 por ciento en 1950.[21] Un reciente secretario del Trabajo, Willard Wittz, manifestó al Clark Committee en 1963 que el porcentaje de no calificados era de menos del 5 por ciento.[22] En cifras absolutas esto significa que el número de trabajadores no calificados disminuyó ligeramente, de una cifra un tanto superior a una un tanto inferior a 13 millones, entre 1910 y 1950, y luego se desplomó a menos de cuatro millones, sólo 12 años después. Estas cifras arrojan bastante luz en el rápido deterioro de la situación de ocupación de los negros desde la segunda guerra mundial. Lo que sucedió es que hasta hace aproximadamente una década y media, permaneciendo invariable el número de trabajos no calificados, los negros podían mantener su posición en el cuadro de ocupación total sustituyendo a los trabajadores blancos que iban ascendiendo en la escala ocupacional. Esto explica por qué, como lo muestra el cuadro 16, la tasa de desocupación entre los negros era sólo un poco más alta que la de los blancos al final de la Gran Depresión. Desde 1950, por otra parte, al desaparecer a una tasa fantástica los trabajos no

[21] *Automation and Technological Change*, audiencias ante el Subcommittee on Economic Stabilization of the Joint Committee on the Economic Report (Subcomité sobre Estabilización Económica del Comité Conjunto sobre el Informe Económico), 84º Congreso, 1ª sesión conforme a la Se. 5 (a) de P.L. 304, 79º Cong., octubre 14, 15, 17, 24, 25, 27 y 28 de 1955, p. 264.

[22] *Nation's Manpower Revolution*, 1ª parte, mayo 20, 21, 22 y 25 de 1963, p. 57.

calificados, los negros no calificados para otra clase de trabajo se encontraron cada vez más excluidos de los trabajos. De aquí el alza de desocupación de los negros a más del doble de la tasa de desocupación de los blancos a principios de 1960. En otras palabras, siendo los negros los trabajadores menos calificados, son golpeados desproporcionalmente a medida que se eliminan los trabajos no calificados (y en un grado cada vez mayor, los trabajadores semicalificados) por la mecanización, la automatización y la cibernética. Puesto que esta revolución tecnológica aún no termina —en efecto, muchas autoridades piensan que aún está en sus primeras etapas— es probable que la situación de trabajo para los negros siga deteriorándose. Seguramente los cambios tecnológicos no son, como muchos creen, la *causa* de la desocupación; ese papel, como hemos tratado de explicar en capítulos anteriores, lo desempeñan los mecanismos especiales del capitalismo monopolista.[23] Pero dentro del marco de esta sociedad las tendencias tecnológicas, debido a su impacto sobre las oportunidades de empleo, pueden correctamente ser consideradas una causa, e indudablemente la más importante, del relativo crecimiento de la desocupación entre los negros.

5

Todas las fuerzas que hemos estado examinando —intereses económicos creados, necesidades socioeconómicas, tendencias tecnológicas— están profundamente arraigadas en el capitalismo monopolista y juntas son suficientemente fuertes para responder al hecho de que los negros han sido incapaces de elevarse de los abismos más profundos de la sociedad norteamericana. Efectivamente, tan penetrantes y poderosas son esas fuerzas que lo raro es que la posición de los negros no haya empeorado drásticamente. El que no haya sido así, el que en términos absolutos su ingreso real y su capacidad de consumo hayan aumentado más o menos al paso del resto de la población, sólo puede explicarse por la existencia de fuerzas que actúan en sentido opuesto.

Una de estas fuerzas contrarias ya la hemos comentado: se trata del cambio de la agricultura sureña a la economía urbana. Un pequeño grado de escolaridad era mejor que nada; aun un edificio infestado de ratas es mejor refugio que una choza en ruinas en Tobacco Road; estar registrado en las nóminas de caridad de una gran ciudad significaba más ingreso, tanto monetario como real, que la agricultura de subsistencia. Y a medida que el ingreso *per capita* de la nación subió, también subió el del grupo de ingresos más bajos, aun el de aquellos sin posibilidad de empleo, con ayuda permanente. Como hemos visto, ha sido este cambio del campo a la ciudad lo que ha originado que tantos observadores crean

[23] Bajo el socialismo no hay razón para que el progreso tecnológico, independientemente de cuán rápido sea o de qué tipo, deba asociarse con la desocupación. En una sociedad socialista el progreso tecnológico puede hacer posible una continua reducción en el número de años, semanas y horas trabajadas, pero es inconcebible que esta reducción tome la forma irracional de la desocupación capitalista.

en la realidad de una irrupción en gran escala de los negros en las dos últimas décadas. En realidad, era un aspecto de un cambio estructural en la economía más bien que un cambio en la posición de los negros dentro de la economía.

Pero en una zona en particular, la de la ocupación gubernamental, los negros realmente han superado un obstáculo, y esto incuestionablemente ha sido un factor decisivo para impedir la disminución catastrófica en su posición relativa en la economía en su conjunto. El cuadro 17 proporciona los datos esenciales (se incluyen todos los niveles de gobierno).

CUADRO 17

No blancos ocupados en el gobierno, 1940-1962
(las cifras se refieren a abril, en millares)

	1940	*1956*	*1960*	*1961*	*1962*
Empleados gubernamentales, total	3 845	6 919	8 014	8 150	8 647
Empleados de gobierno no blancos	214	670	855	932	1 046
No blancos en relación al total	5.6	9.7	10.7	11.4	12.1

FUENTE: Departamento de Trabajo de Estados Unidos, *The Economic Situation of Negroes in the United States*, boletín S-3, revisado, 1962, p. 8.

Entre 1940 y 1962, la ocupación gubernamental total casi se duplicó, mientras que la de los no blancos (como se observó antes, formada en más del 90 por ciento por negros) se amplió casi 5 veces. Como resultado, la ocupación de no blancos creció del 5.6 por ciento al 12.1 por ciento del total. Puesto que los no blancos constituían el 11.5 por ciento de la fuerza de trabajo a mediados de 1961, se puede deducir lógicamente que los negros están ahora representados más que proporcionalmente en la ocupación gubernamental.[24]

Dos fuerzas estrechamente relacionadas entre sí han sido la causa de esta mejoría relativa de la posición de los negros en la ocupación gubernamental. La primera, e indudablemente la más importante, ha sido el mayor alcance y militancia del propio movimiento de liberación de los negros. La segunda, la necesidad de la oligarquía norteamericana, empeñada en la consolidación de un imperio que comprenda gente de todos colores, para evitar, en la medida de lo posible, el estigma del racismo. Si los negros norteamericanos hubieran aceptado pasivamente la continuación de su posición degradada, la historia nos enseña que la oligarquía no habría hecho concesiones. Pero una vez retada por la lucha militante de los negros, se vio obligada, por la lógica de su situación interna e internacional, a hacer concesiones, con el doble objetivo de pacificar a los negros en casa y de proyectar al exterior una imagen de Estados Unidos como una sociedad liberal que busca superar una mala herencia del pasado.

[24] Si se dispusiera de datos para comparar el ingreso recibido gracias a la ocupación gubernamental por parte de blancos y no blancos, el cuadro sería, por supuesto, mucho menos favorable para los negros, ya que éstos están fuertemente concentrados en las categorías de salarios más bajos. Pero ahí también ha habido mejoría. Un estudio realizado por la *Civil Service Commission* mostró que entre junio de 1962 y junio de 1963 la ocupación de los negros en el gobierno federal aumentó en 3 por ciento y que "en su mayor parte este porcentaje había sido en los trabajos mejor pagados". *New York Times*, 4 de marzo de 1964.

La oligarquía, actuando a través del gobierno federal, y en el norte y el oeste a través de los gobiernos estatales y locales, también ha hecho otras concesiones a la lucha de los negros. Ha sido prohibida la segregación en las fuerzas armadas y se ha emitido una voluminosa legislación sobre derechos civiles prohibiendo la discriminación en alojamientos públicos, en habitación, en educación y empleos. Aparte de prohibir la segregación en las fuerzas armadas, sin embargo, estas concesiones han tenido poco efecto. Los críticos a menudo atribuyen este fracaso a mala fe: nunca hubo intención, se dice, de conceder a los negros nada esencial en sus demandas por la igualdad. Éste es un serio malentendido de la situación. Indudablemente hay muchos legisladores y administradores blancos a quienes pueden aplicarse tales reflexiones con todo el vigor, pero esto no es válido para los altos dirigentes económicos y políticos de la oligarquía: los directivos de las corporaciones gigantes y sus socios en los más altos niveles gubernamentales. Estos hombres se rigen en sus actitudes y en su comportamiento político no por prejuicios personales sino por su concepción de los intereses de clase. Y mientras algunas veces pueden confundirse por su propia ideología o confundir los intereses a corto plazo con los intereses a largo plazo, parece evidente que respecto al problema racial de Estados Unidos han llegado, tal vez tarde, pero no obstante con seguridad, a comprender que la mera existencia de su sistema está en peligro. O bien se encontrará una solución que asegure la lealtad, o cuando menos la neutralidad, de la gente de color, o bien la revolución mundial tendrá más tarde o más temprano un caballo de Troya potencialmente poderoso dentro de las murallas de la más poderosa fortaleza del capitalismo monopolista. Cuando hombres como Kennedy, Johnson y Warren son campeones de medidas tales como la Ley de Derechos Civiles de 1964, obviamente resulta superficial acusarlos de que están perpetrando una burda maniobra política. Ellos saben que están en dificultades y buscan la salida.

¿Por qué entonces esos resultados tan pobres? La respuesta es simplemente que la oligarquía no tiene fuerza para dar forma y controlar las relaciones raciales, así como no la tiene para planificar el desarrollo de la economía. En asuntos que están dentro de la jurisdicción administrativa del gobierno, las políticas pueden ser aplicables eficazmente. Así fue posible prohibir la segregación en las fuerzas armadas e incrementar el número de negros en los empleos gubernamentales. Pero cuando se llega a la habitación, la educación y la ocupación privada, todas las fuerzas económicas y sociopsicológicas profundamente arraigadas que se analizaron antes entran en juego. Fue el capitalismo, con el entronamiento del egoísmo y los privilegios, el que creó el problema racial

e hizo de éste la horrible cosa que es actualmente. Es el propio sistema el que resiste y obstaculiza todo esfuerzo para su solución.

6

El hecho de que a pesar de todos los esfuerzos políticos la posición económica y social de los negros haya cambiado relativamente poco en años recientes y de que en algunos aspectos se haya deteriorado determina la urgencia que tiene la oligarquía de planear estrategias que dividan y debiliten el movimiento de protesta de los negros para impedir así que se desarrolle todo su potencial revolucionario. Estas estrategias pueden agruparse en general bajo el encabezado de "simbolismo".

Si hemos de entender la verdadera naturaleza de este fenómeno es necesario tener en mente ciertos desarrollos dentro de la comunidad negra desde que se inició la gran migración del campo sureño. A medida que los negros salieron de una economía fundamentalmente de subsistencia para entrar a una economía monetaria, y a medida que sus niveles medios de ingreso y educación se elevaron, sus gastos en bienes y servicios naturalmente ascendieron simultáneamente. Los bienes en su mayor parte les eran suministrados por negocios de blancos; pero la segregación, *de jure* en el sur y *de facto* en el norte, dio lugar a una demanda rápidamente creciente de ciertas clases de servicios que los blancos no querían o no podían proporcionar o que los negros podían proporcionar mejor. Los principales entre éstos eran los servicios de los maestros, de los ministros del culto, de los médicos, los dentistas, los abogados, los barberos y los de salones de belleza, empresarios de pompas fúnebres, cierta clase de seguros y una prensa que respondiera a las necesidades especiales de la segregada comunidad negra. Los profesionales y dueños de empresas que suministraban estos servicios forman la esencia de lo que Franklin Frazier llamó la burguesía negra.[25] Su rango ha ido aumentando por el crecimiento de la tasa de ocupación de los negros en los niveles medio y alto del servicio civil y por la rápida expansión del número de negros en el mundo de los deportes y de los espectáculos. El crecimiento de la burguesía negra ha sido particularmente notable desde la segunda guerra mundial. Entre 1950 y 1960 la proporción de familias no blancas con ingresos mayores de 10 000 dólares (de 1959) aumentó del 1 al 4.7 por ciento, tasa de crecimiento que casi triplicó la de los blancos. Durante los mismos años, la distribución total del ingreso entre las familias negras se volvió más desigual, en tanto que el cambio entre las familias blancas tuvo lugar en la dirección opuesta.[26]

[25] E. Franklin Frazier, *Black Bourgeoisie: The Rise of a New Middle Class in the United States*, Glencoe, Illinois, 1957.

[26] Todos los datos se han tomado de la obra de Herman P. Miller, *Trends in the Income of Families and Persons in the United States: 1947 to 1960*, Bureau of the Census Technical Papers Nº 8. Washington, 1963, cuadro 9, pp. 168-169. La medida de la desigualdad empleada por Miller es el llamado coeficiente de Gini que aumentó

La tesis en que se apoya el simbolismo, que no se expresa a menudo pero que se deduce claramente de la práctica, es que la burguesía negra es el elemento decisivo en la comunidad negra. Comprende la *élite* intelectual y política, la gente que ha recibido educación y tiene capacidad y experiencia para dirigir. Ya ocupa un sitio material en el orden social existente, pero su lealtad es dudosa debido a las barreras especiales que se le han impuesto exclusivamente por su color. Si se pudiera asegurar la lealtad de este grupo, el revolucionarismo potencial del movimiento negro de protesta podría preverse y el mundo tendría la prueba palpable —al colocar a los negros en posiciones prominentes— de que Estados Unidos no sigue una política de *apartheid* al estilo surafricano, sino todo lo contrario, que lucha contra ella y por oportunidades iguales para sus ciudadanos negros. En este caso el problema estriba en cómo asegurarse la lealtad de la burguesía negra.

Con este objetivo en mente, la política trata de asegurar que continúe la igualdad legal para los negros. Sabemos que la igualdad legal no garantiza la igualdad real: el derecho de admisión en los mejores hoteles y restaurantes, por ejemplo, tiene poco significado para las masas negras. Pero es de gran importancia para el negro rico, y la continuación de cualquier tipo de barrera basada solamente en el color es odiada por todos los negros. La lealtad de la burguesía negra nunca puede ser garantizada mientras persistan vestigios del sistema Jim Crow. Por esta razón podemos predecir con seguridad que, independientemente de cuán larga y sangrienta sea la lucha, el sur eventualmente se asemejará a la imagen del norte.

Segundo, la burguesía negra debe tener mayor acceso a las instituciones dominantes de la sociedad: empresas, niveles gubernamentales en los que se delinee la política, universidades, zonas residenciales. Aquí la oligarquía se muestra alerta y adaptable. Una encuesta del *New York Times* encontró que:

> Aquí los negocios y las industrias, frente a la revolución de los derechos civiles, han estado revaluando sus políticas de ocupación y contratando negros para puestos de oficina y otros trabajos asalariados que antes raramente sostenían.
>
> Muchas empresas nacionales con casas matrices en la ciudad de Nueva York han anunciado nuevas políticas no discriminatorias o confirmado las que tenían.
>
> Los administradores de personal están tomando una nue-

para las familias no blancas de 0.402 en 1950 a 0.414 en 1960, mientras que para las familias blancas disminuyó de 0.372 a 0.357.

Aparte del sentido del cambio, el mayor grado de desigualdad en el ingreso para los no blancos, que indican estas cifras, no debe interpretarse como que haya realmente un mayor grado de igualdad en las condiciones materiales entre los blancos que entre los negros. En las posiciones superiores de la estructura social, el ingreso es menos importante que la propiedad; y mientras no conozcamos los datos respecto a la propiedad de los negros, parece indudable que la disparidad entre negros y blancos en este aspecto es inconmensurablemente mayor que en los ingresos.

va actitud en sus métodos de reclutamiento y buscando opiniones de directivos negros respecto de cómo encontrar y atraer a los más calificados.

Sobre una base nacional, alrededor del 80 por ciento de las más importantes compañías del país registradas en los Plans for Progress of the President's Committee on Equal Opportunity [Planes para el Progreso del Comité del Presidente para Oportunidades Iguales] han reportado incrementos sustanciales en la contratación de negros para puestos asalariados...

Las últimas cifras para las 80 compañías que rindieron informes en el último año... mostraron que los no blancos obtuvieron 2 241 de los 31 698 puestos asalariados que se crearon. Esto representó un incremento de 8.9 por ciento en el número de puestos ocupados por no blancos en esas compañías.[27]

Lo mismo ha estado sucediendo en el gobierno, como ya se hizo notar; y además de ser contratados en proporción mayor en puestos mejor pagados, cada vez se está colocando a los negros en puestos ejecutivos en o cerca del nivel de gabinete en juzgados federales y otros similares. Y a medida que los negros son introducidos en la estructura económica y política, también son mejor aceptados en las zonas residenciales de las clases media y alta —siempre y cuando, desde luego, sus ingresos y su nivel de vida sean comparables a los de sus vecinos.

No son muchos los negros que se sienten afectados por estas eliminaciones de las barreras que separan las razas en los niveles económicos y sociales superiores —de hecho, está en la esencia del simbolismo que muchos no lo estén. Pero esto no le resta importancia al fenómeno. La mera existencia de la posibilidad de moverse hacia arriba y hacia afuera puede tener un profundo impacto psicológico.

Tercero, la estrategia del simbolismo requiere no sólo que los directivos negros provengan de la burguesía negra, sino que sigan dependiendo de los favores y apoyo económico de la oligarquía blanca. Las organizaciones de derechos civiles establecidas —la National Association for the Advancement of Colored People, la Urban League y el Congress of Racial Equality—* han sido todas fundadas sobre una base de ambas razas y obtienen la mayor parte de sus fondos de los blancos; en consecuencia no representan una amenaza potencial. Pero siempre es necesario prestar atención al surgimiento de nuevos líderes potencialmente independientes. Cuando esto ocurra, hay dos tácticas comunes para tratar con los recién llegados. La primera es asociarlos en el servicio de la oligarquía mediante halagos, trabajos o favores materiales. Noel Day, un joven dirigente negro de Boston que se lanzó como candidato al Congreso en las elecciones de 1964, comenta sobre esta táctica:

[27] *New York Times*, 12 de noviembre de 1963.
* Asociación Nacional para el Progreso de la Gente de Color, Liga Urbana y Congreso de Igualdad Racial.

Aunque el sistema esté corrompido, no obstante es maravillosamente complejo, igual que el lujoso Nautilus, bello en su complejidad. La adopción comienza al nacer; el potencial para la asociación está construido dentro del sistema. Es parte de lo que hemos aprendido que es bueno. Se nos ha enseñado que un par de miles de dólares más al año es lo deseable. El negro y la mayoría de otros grupos minoritarios han aprendido a desear la entrada a la corriente principal, no se les ha enseñado a mirar por sí mismos ni a desarrollar un sentido de orgullo o prestigio dentro de su grupo; se les ha enseñado a aspirar a convertirse en norteamericanos importantes. En el caso del negro, a aspirar a convertirse en blanco... Una forma de convertirse en blanco es teniendo un mejor salario o un título o una posición de prestigio. Ello no es sencillo, pero es una de las calamidades del sistema. Tiene tantos frenos y controles prefabricados que entran en juego —algunos de ellos ya están viciando la energía del movimiento libertario. La retórica oficial ha cambiado —en respuesta a las dislocaciones y presiones, estamos presenciando un intento de asociación masiva similar a la asociación del movimiento obrero. La reacción de los negocios norteamericanos es fantástica. Los programas de integración de algunas de las principales compañías son rápidos y eficaces: como el hecho de que el First National Bank de Boston hace dos meses tuviera alrededor de 50 negros empleados y ahora tenga más de mil. Bajo la presión del CORE dieron un plazo de dos semanas para satisfacer sus demandas. *Dos meses después* uno de los altos empleados de personal entró en mi oficina y dijo: "Ahora estamos realmente preocupados por desarrollar un programa para quienes no concluyeron sus estudios". Quería decir que son tan adaptables, tan flexibles en el mantenimiento del equilibrio de los negocios norteamericanos, en la sustitución de la reforma como antídoto de la revolución, que irán aún más lejos de las demandas del movimiento por los derechos civiles.[28]

Si falla la asociación, la táctica corriente es tratar de destruir al dirigente potencialmente independiente colgándole la etiqueta de comunista, subversivo, agitador, y sujetándolo a presiones económicas y legales.

La referencia que hace Noel Day en su exposición respecto al desarrollo de un programa para quienes no concluyeron sus estudios señala un cuarto aspecto del simbolismo: abrir mayores oportunidades para los jóvenes negros de todas las clases que, gracias a su suerte, a su esfuerzo, a aptitudes especiales, sean capaces de superar el obstáculo de su origen y empezar a escender en la escala educacional. Para un negro "calificado" actualmente en Estados Unidos aparentemente no hay límite a lo que pueda aspirar. Un reporte del *New York Times* afirma:

[28] "Symposium: New Politics", *Studies on the Left*, verano de 1964, pp. 44-45.

> El Dr. Robert F. Goheen, presidente de la Princeton University, dijo ayer que la competencia entre colegios y universidades por estudiantes negros capaces era "mucho más intensa" que la competencia tradicional por jugadores de futbol... El Dr. Goheen dijo: "Realmente es claro que el número de gentes de color capaces que también hayan tenido oportunidades educativas adecuadas es muy pequeño. Y nos encontramos con que todos estamos extendiendo los brazos a los relativamente pocos jóvenes de ambos sexos".[29]

Aquí podemos ver como con lentes de aumento la mecánica del simbolismo. Con las principales instituciones de educación superior peleándose entre sí por reclutar estudiantes negros calificados —y con las empresas gigantes y el gobierno federal ansiosos de atraparlos inmediatamente después de que se gradúan— las perspectivas abiertas a los afortunados son realmente deslumbrantes. Pero como lo recalca el presidente Goheen, su número es muy pequeño y puede seguir siendo muy pequeño mientras la gran mayoría de los negros permanezcan anclados en la base de la escala económica.

El hecho de que la gran masa de negros obtenga beneficios del simbolismo no significa que no se vean afectados por éste. Uno de sus fines, y en la medida en que lo alcance, una de sus consecuencias, es arrancar a los hombres y mujeres jóvenes más capaces de su propia gente y así privar al movimiento de liberación de su mejor material dirigente. Y aun aquellos que no tienen intereses en el sistema, ni esperanza de adquirirlos nunca, pueden reconciliarse con él si llegan a creer que hay una oportunidad para que sus hijos, o tal vez siquiera los hijos de sus hijos, puedan llegar a salir de su propia condición envilecida.

7

Sería un gran error subestimar la capacidad y tenacidad de la oligarquía de Estados Unidos cuando se enfrenta con lo que considera —y en el caso de las relaciones raciales, correctamente— una amenaza para su existencia. Y sería un error igualmente grave subestimar la efectividad, real y potencial, de la estrategia del simbolismo. No obstante, creemos que a la larga la verdadera condición de las masas negras será el factor decisivo. Si alguna mejora, no importa cuán modesta y lenta sea, puede tener lugar en los próximos años, una política bien concebida de simbolismos puede ser suficiente para evitar que los negros se conviertan en el "enemigo en casa" del capitalismo monopolista. Pero si continúan las tendencias del pasado reciente, si los avances son contrarrestados por los retrocesos, si la paradoja de la pobreza y la degradación extendida en medio de la abundancia potencial, se vuelve cada vez más evidente, entonces sólo será cuestión de tiempo para que los negros norteamericanos, impelidos por las necesidades de su propia calidad humana e inspirados por las luchas y logros de sus hermanos en los países subdesarrollados, generen su propia conciencia revolucionaria.

[29] *New York Times*, 21 de octubre de 1963.

Si esta evaluación de la situación es correcta, se convierte en asunto de la mayor importancia el saber si los tipos de reformas posibles dentro del marco del sistema existente —las clases defendidas por las organizaciones de derechos civiles establecidas y sus patrocinadores blancos— son capaces de producir verdaderos beneficios a las masas negras.

Nos parece evidente que la respuesta es negativa, que los principales beneficiarios de las reformas de este tipo son los miembros de la burguesía negra y que, independientemente de las intenciones de sus patrocinadores, su efecto objetivo es simplemente complementar la política de simbolismos.

Podría pensarse que éste no es el caso respecto a las prohibiciones a la discriminación en la contratación de trabajadores, lo que incuestionablemente ha ayudado a crear muchos nuevos empleos para los negros durante la guerra. En un período de amplia y creciente desocupación, sin embargo, no puede esperarse tal efecto. Aunque el color no sea la razón, los negros serán discriminados debido a sus calificaciones inferiores. Sólo aquellos que posean aptitudes o preparación especiales se beneficiarán, y éstos ya se han apartado de las masas de los *ghettos*.

Tampoco pueden los moradores de los *ghettos* esperar beneficiarse con las medidas antidiscriminatorias en el campo de la habitación. La única clase de habitación que los beneficiaría sería la que resultara de la construcción en gran escala de unidades con alquileres bajos para quienes más lo necesiten. Bajo las condiciones actuales no hay oportunidad para que tal política de viviendas pueda integrarse. Los intentos para construir habitaciones baratas en los barrios marginales y mantenerlas ocupadas sobre una base de coexistencia de ambas razas necesitan ser sancionadas por las llamadas "cuotas de benevolencia" —en otras palabras requieren que los ocupantes negros sean pocos y en consecuencia pocos negros se beneficiarían. Respecto a que se impida la discriminación en la venta de casas particulares, ya sea por ley o por la nulificación judicial de estipulaciones restrictivas, esto realmente ayuda a los negros ricos a mudarse a barrios previamente habitados por blancos. Por lo que se refiere a los negros pobres, sin embargo, lo más que puede decirse es que facilita la expansión del propio *ghetto* a través de lo que se ha llamado la "secuencia invasión-sucesión". En este sentido, estrictamente limitado, las medidas contra la discriminación sí ayudan a los negros con bajos ingresos: después de todo, tienen que vivir en alguna parte. Pero no sirven para elevar su situación o para promover la integración racial en los niveles más bajos de la estructura social.

Con las modificaciones apropiadas, la historia no es diferente en el caso de la integración escolar. Cuando los vecindarios se mezclan racialmente, la integración escolar se presenta como una consecuencia natural, lo que incuestionablemente es bueno para todos los integrantes de esa comunidad. Pero esto afecta a pocos negros, fundamentalmente a

los del grupo de ingresos altos. El verdadero problema son las escuelas del *ghetto*. Cierta mejoría de las escuelas a que asisten los moradores del *ghetto* puede lograrse construyéndolas en las orillas de éste y proyectando los distritos escolares de tal manera que incluyan zonas de blancos y de negros. Pero esto no toca el problema de las propias escuelas del *ghetto*, y aquí entran en juego todas las fuerzas de la tradición, la inercia, el prejuicio y el privilegio, para bloquear o hacer abortar los intentos de reforma. Los programas de transportar cierto número de niños negros en autobús del área del *ghetto* a las escuelas de blancos en cualquier otra zona simplemente evaden el problema, y hay pruebas considerables de que esto aumenta la inseguridad y la desconfianza de los niños involucrados.[30]

Realmente no hay ningún misterio acerca de por qué las reformas que quedan dentro de los límites del sistema no ofrecen ninguna perspectiva de mejora importante para las masas negras. El sistema tiene dos polos: riqueza, privilegio, poder, en uno; pobreza, privaciones, debilidad, en el otro. Siempre ha sido así, pero anteriormente todos los grupos podían subir porque la expansión dejaba espacio arriba y había otros listos para tomar su lugar en la base. Hoy día, los negros están en la base y ni hay espacio arriba ni nadie está dispuesto a tomar su lugar. Así, sólo los individuos pueden ascender, no el grupo como tal: las reformas ayudan a los pocos no a los muchos. Para los muchos nada, que no sea un cambio completo en el sistema —la abolición de ambos polos y la sustitución de una sociedad en la que la riqueza y el poder sean compartidos por todos— puede transformar su condición.

Algunos dirán que si esto es cierto, ello no significa que las masas negras necesariamente lleguen a adquirir conciencia de su degradación y todavía menos que alcanzarán una conciencia revolucionaria. ¿No pueden ser cegados por la mistificación de la ideología burguesa y paralizados por una directriz sacada de la *élite* simbolizada? Después de todo, siempre ha habido clases y razas oprimidas, pero la adquisición de una conciencia revolucionaria es un acontecimiento histórico raro. ¿Por qué debemos esperar que los negros norteamericanos hagan lo que tan pocos han hecho antes que ellos?

Hay, creemos, dos razones igualmente predominantes.

Primera: los negros norteamericanos viven en una sociedad que ha dominado la tecnología y avanzado en la productividad del trabajo más allá de todo lo soñado hace apenas unos cuantos años. Cierto, ello se ha hecho en busca de lucro y de medios más perfectos de destrucción, pero el potencial para la abundancia y la libertad humana está ahí y no puede esconderse. La pobreza y la opresión ya no son necesarias, y un sistema que las perpetúe no puede sino parecer a sus víctimas cada vez más claramente un bárbaro anacronismo.

[30] Véase "Black Nationalism: A Preliminary Analysis of Negro Radicalism", de James Gregor, en *Science and Society*, otoño de 1963, pp. 427-431. Gregor presenta también una prueba valiosa de la escasa importancia que dan las masas negras a los programas contra la discriminación con respecto a la vivienda.

Segunda: la marea de la revolución mundial contra la explotación imperialista, que en nuestro tiempo es simplemente la imagen internacional del capitalismo monopolista, se está haciendo fuerte, demasiado fuerte para volverla atrás o impedirla. Ya el surgimiento de las naciones africanas independientes ha ayudado a transformar la imagen que de sí mismo tiene el negro norteamericano. En la medida en que los africanos —y los asiáticos y los latinoamericanos— lleven adelante sus revoluciones de independencia nacional al igualitarismo socialista, la conciencia del negro norteamericano se transformará cada vez más por su propio conocimiento y experiencia y por el ejemplo de aquellos que en todo el mundo están luchando, y ganando cada vez más victorias, contra el mismo sistema inhumano de opresión capitalista-imperialista.

Las masas negras no pueden esperar la integración en la sociedad norteamericana tal como está constituida ahora. Pero sí pueden esperar ser uno de los agentes históricos que la derrocarán y pondrán en su lugar otra sociedad en la que ellos compartan no los derechos civiles, que son cuando mucho un estrecho concepto burgués, sino todos los derechos humanos.

X

SOBRE LA CALIDAD DE LA SOCIEDAD CAPITALISTA MONOPOLISTA

1

El propósito de la discusión precedente ha sido no sólo avanzar en la comprensión de los principios que operan en la economía norteamericana contemporánea, sino también conocer a fondo las fuerzas que moldean las vidas, forman las mentes y determinan el desarrollo de los individuos en nuestra sociedad. Esta introspección se necesita urgentemente hoy en día. La desorientación, la apatía y frecuentemente la desesperanza que persiguen a los norteamericanos en todos los caminos de la vida han alcanzado en nuestra época las dimensiones de una profunda crisis. Esta crisis afecta todos los aspectos de la vida nacional y asuela tanto sus esferas sociopolíticas como individuales —la existencia diaria de todos los hombres. Una pesada, asfixiante sensación de vaguedad y futilidad de la vida invade la moral del país y el ambiente intelectual. A los comités de alto nivel se les ha encomendado el descubrimiento y especificación de "metas nacionales" mientras que la oscuridad campea en todos los impresos (tanto de ficción como realistas) que aparecen diariamente en el mercado literario. Esta enfermedad priva al trabajo de significado y propósitos; convierte el ocio en tristeza y fomenta la pereza; fatalmente deteriora el sistema educativo y las condiciones para un crecimiento sano de los jóvenes; transforma la religión y la Iglesia en vehículos comercializados de "reuniones" y destruye la base esencial de la sociedad burguesa: la familia.

Algunos críticos pueden objetar que estos fenómenos no son nada nuevo, que siempre han caracterizado al capitalismo, quizá a la sociedad humana en general. Otros pueden sentir que representan coproductos inevitables de la civilización industrial moderna, atributos inevitables de la "sociedad opulenta", costos inevitables del progreso económico. Una cosa debe quedar clara desde el principio: no estamos insistiendo en que la condición que analizamos sea nueva, ni que necesariamente constituya un deterioro en comparación con el estado de cosas de hace veinte o cincuenta años. Tenemos la fuerte impresión que comparten observadores acuciosos de las más diversas tendencias: que la crisis nunca ha sido tan aguda y penetrante y que las cosas han ido recientemente de mal en peor. Pero estamos conscientes de que nos estamos moviendo aquí en una región en que difícilmente se tomarán medidas concretas o siquiera aproximadas. Tal vez sea útil indicar brevemente las razones de esta dificultad.

La información estadística sobre desarrollos sociales es bien limitada

o ambigua.[1] Consideremos por ejemplo un índice de enfermedad social tal como el número de suicidas. Aparte de lo incompleto de datos significativos, es obvio que su valor depende de cómo se reporten las muertes en cuestión. Así, en la época en que la autodestrucción se consideraba como una grave deshonra para la reputación de la familia sobreviviente, muchos suicidios se reportaban como muertes debidas a ataques del corazón o a otras causas naturales. A medida que la actitud social se ha modificado respecto al suicidio y se ha atenuado la renuencia a admitir su acaecimiento, se reportan y registran más casos de suicidios como tales. Este cambio en la información tendería a dar una impresión de deterioro donde realmente no ha habido ninguno. Sobre este mismo aspecto del suicidio, a menudo se sostiene que su incidencia es notablemente menor entre los negros de Estados Unidos que entre los blancos. En la medida, no obstante, en que las autoridades en general, pero fundamentalmente en los estados del sur, consideren que un negro apenas vale la pena para molestarse por él y en consecuencia hagan pocos esfuerzos por establecer la causa de su muerte, las estadísticas sobre suicidios entre los negros subestiman en un grado desconocido el número de suicidios entre ellos.

O para tomar otro ejemplo: la cuestión de si la delincuencia juvenil presenta un problema más serio que en el pasado. Una respuesta definitiva dependería, primero que todo, de la definición oficial de delincuencia juvenil y de si ésta ha cambiado en el curso del tiempo. Si la definición se ha limitado, si muchos delitos ahora considerados "pequeñas travesuras" antes se consideraban actos de delincuencia, entonces obviamente las estadísticas recientes no son comparables con las de un período anterior.[2] La respuesta depende, además, del grado en que se hayan modificado los recursos de los organismos encargados de hacer cumplir la ley, así como de que hayan cambiado su diligencia y vigilancia. ¿Hay una mayor o menor proporción de delincuentes aprehendidos y perseguidos por la policía y las cortes juveniles que, digamos, hace 50 años? Y aparte del aspecto cuantitativo del asunto, hay uno cualitativo: ¿han cambiado mucho la naturaleza y la motivación del acto delictivo? Porque evidentemente hay una gran diferencia si el acto delictivo consiste en asesinato, violación, narcotismo, pequeños robos, conducir sin licencia o alcoholismo precoz. Sobre todas estas importantes cuestiones hay falta de información completa y digna de confianza y, en conse-

[1] La limitación se debe fundamentalmente a la renuencia a informar, y por parte de las agencias recolectoras de datos estadísticos a descubrir, muchos procesos que reflejan negativamente el orden social existente; la ambigüedad hacia muchos problemas conceptuales y teóricos, que podrían acarrear soluciones más adecuadas sólo si la "ciencia de la conducta" dedicara sus energías a cuestiones importantes y no a las trivialidades que tan evidentemente dominan este campo.

[2] Una consideración semejante hace imposible que se compare la incidencia por clases sociales de la delincuencia juvenil. Lo que en el caso de un muchacho o muchacha de la clase media o alta se considera como un acto de exuberancia o una "extravagancia", en el caso de un joven de la clase trabajadora o de un negro se consideraría como una manifestación de delincuencia.

cuencia, es imposible sacar conclusiones que puedan apoyarse en datos estadísticos.

Presentemos un ejemplo más. Hay una prueba incontrovertible de que a partir de la segunda guerra mundial la proporción de matrimonios que terminan en divorcio (o en separaciones legales o de hecho) han estado aumentando notablemente.[3] Las conclusiones que pueden sacarse de esto, sin embargo, son ambiguas. Nosotros pensamos que este fenómeno refleja no simplemente una clara tendencia a la desintegración y derrumbe progresivos de la familia burguesa, sino también la creciente soledad y miseria de la gente; aunque no hay manera de probar la validez de esta opinión. Efectivamente podría justificarse la conclusión opuesta: que la creciente proporción de matrimonios deshechos indica un adelanto y no un deterioro de la condición humana. La gente ha ganado más libertad y en vez de sentirse presa de matrimonios infelices es ahora más capaz de rehacer su vida de acuerdo con sus verdaderas aspiraciones. Hay mucha fuerza en este razonamiento, que es sólo aparentemente compatible con nuestro propio punto de vista y ciertamente se acerca más a la verdad que la imagen convencional de la típica "feliz vida familiar" norteamericana, que se supone proporciona el marco ideal para el florecimiento de la individualidad, la moral y el orden. En cualquier caso el argumento en cuestión es suficientemente convincente para impedir que se emplee la proporción entre divorcios y matrimonios como un índice válido de la felicidad y el bienestar de la gente.

Frente a estos obstáculos, hemos decidido aquí evitar hacer comparaciones entre unas fechas y otras con respecto a regiones muy importantes. Hemos llegado a esta decisión de mala gana, porque estamos convencidos de que es indispensable considerar los fenómenos en su perspectiva histórica; más aún, tenemos la firme opinión de que nuestras impresiones, aun cuando no puedan probarse estadísticamente, son sustancialmente correctas. No obstante, con objeto de mantener la discusión sobre cuestiones fundamentales, nos limitaremos a bosquejar las condiciones que existen actualmente, dejando abierta la cuestión de si son diferentes, mejores o peores, que las condiciones que existían en períodos anteriores.

La abstención de hacer comparaciones históricas es innecesaria y realmente sería totalmente inadmisible con respecto a ciertos aspectos mensurables de la realidad social. Así podemos ciertamente dar expresión cuantitativa al hecho decisivo de que nuestra sociedad es mucho más rica ahora que en cualquier época. La productividad y el producto e ingreso *per capita* son mucho mayores que en cualquier otra época; y la brecha entre lo que es y lo que *podría* ser nunca ha sido tan evidente como ahora. En este plano los puristas más meticulosos en el campo de la medición del producto y el ingreso nacional no pueden hacer otra cosa que plantear cuestiones acerca de la cantidad exacta en que han aumentado el producto y el ingreso, o la medida precisa en que la acción

[3] Aun la información en este campo es deficiente con respecto al "divorcio del hombre pobre", que se considera como simple abandono.

se ha rezagado respecto a la potencialidad. Y estas dudas respecto a las magnitudes específicas, no importa cuán legítimas sean, no afectan la naturaleza de nuestro argumento y no tienen fuerza en cuanto a su validez. Porque el resultado definitivamente importante es que el capitalismo monopolista, debido a toda la productividad y riqueza que ha generado, ha fracasado totalmente en cuanto a sentar las bases de una sociedad capaz de promover la riqueza y el feliz desenvolvimiento de sus miembros.

2

Cuando se preparaba el borrador de este capítulo para su publicación en 1962,[4] parecía importante dedicar un espacio considerable a demostrar la falsedad del entonces criterio de moda de que la pobreza estaba desapareciendo de la escena norteamericana. Todavía un año después esto habría sido innecesario. La publicación, también en 1962, del libro de Michael Harrington, *The Other America*, enfocaba con éxito el reflector a la publicidad sobre el problema de la pobreza, y desde entonces la profusión de literatura sobre el tema, tanto a través de libros como de periódicos y revistas, ha sido fenomenal. Por último, con la declaración del presidente Johnson de la "guerra a la pobreza" en su mensaje sobre el estado de la Unión de enero de 1964, todo el mundo estaba informado oficialmente no sólo de que la pobreza existe en Estados Unidos, sino también de que es uno de los problemas políticos más críticos del país. Para nuestros fines presentes no necesitamos más que señalar unas cuantas de las estadísticas fácilmente disponibles, que demuestran el fracaso del capitalismo monopolista en términos puramente económicos. Pero antes de hacerlo, es conveniente preguntarse cómo fue posible que la pobreza, que hace sólo unos cuantos años se había cancelado como algo prácticamente perteneciente al pasado, viniera a ocupar el centro de la escena política.

Hay, en nuestra opinión, dos partes de la explicación. Primera, como lo señaló Marx en *El capital*, y como la experiencia del siglo siguiente al desarrollo del capitalismo lo ha confirmado una y otra vez, el capitalismo dondequiera genera riqueza en un polo y pobreza en el otro. Esta ley del desarrollo capitalista, que es igualmente aplicable a la metrópoli más avanzada y a la colonia más atrasada, por supuesto nunca ha sido reconocida por los economistas burgueses. Más bien éstos han propagado la noción apologética de que existe una tendencia ascendente inherente al capitalismo.

Aquí es donde se vuelve importante la segunda parte de la explicación. En la raíz de la pobreza del capitalismo siempre se encuentra desocupación y subocupación —lo que Marx llamó el ejército industrial de reserva—, cosa que directamente priva a sus víctimas de ingresos y mina la seguridad y la fuerza de contratación de aquellos con los que compiten los desocupados por trabajos escasos. Luego, durante la segun-

[4] *Monthly Review*, julio-agosto de 1962.

da guerra mundial, la desocupación fue realmente nulificada durante unos cuantos años. Mientras que más de 10 millones de hombres en la edad más productiva se movilizaban en las fuerzas armadas, la producción total se expandía dos o tres veces más. Bajo estas circunstancias, toda persona físicamente capaz, independientemente de su color, edad o sexo, podía obtener un empleo; y el tiempo extra se volvió la regla más bien que la excepción. Con varios miembros de cada familia empleados, los ingresos de las familias en los grupos de ingresos bajos subieron sustancialmente. Por supuesto sería incorrecto decir que haya sido eliminada la pobreza durante la guerra, pero la mejoría en los niveles de vida de la gente pobre en todo el país fue realmente asombrosa. Y estas condiciones favorables para los no privilegiados y los explotadores continuaron, aunque en forma más débil, durante el auge consecuente y la prosperidad de principios de la década de 1950, afianzados por la guerra de Corea y por los altísimos presupuestos militares que lo acompañaron y siguieron. Durante más de una década, la pobreza tuvo en Estados Unidos un receso y después se mantuvo sujeta, mientras que la economía en su conjunto se expandía bajo las extraordinarias demandas de las guerras, caliente y fría.

Los ideólogos burgueses, usando las anteojeras que suministra la teoría económica ortodoxa, naturalmente malinterpretaron absolutamente estos desarrollos. Aquí, al fin, exclamaron regocijados, el capitalismo se estaba comportando como ellos esperaban. El pasado estaba olvidado; especialmente el pasado reciente de la Gran Depresión; se ignoraron las lecciones de hacía más de un siglo; el futuro se representaba como una extrapolación de los años totalmente anormales que precedieron y sucedieron a la guerra más grande de la historia. De aquí la Celebración Norteamericana, con su complaciente convicción de que la pobreza en la más opulenta de las sociedades pronto no sería sino un recuerdo desagradable.

Pero la ley básica del desarrollo del capitalismo, frenada temporalmente, pronto reasumió el mando. La desocupación subía constantemente y el carácter de las nuevas tecnologías del período de la posguerra acentuaron drásticamente las desventajas de los trabajadores no calificados y semicalificados. Quienes estaban en la base de la escala económica, que en términos relativos habían sido los principales beneficiarios de la ocupación plena de la época de la guerra, ahora se encontraron doblemente lesionados.

A finales de la década de 1950, el verdadero estado de los negocios ya no podía ocultarse: era imposible continuar creyendo en la existencia de una tendencia progresiva que con el tiempo se traduciría en la liquidación automática de la pobreza. No sólo nos acompañaba la pobreza, que siempre nos había acompañado; por dondequiera había pruebas, pero especialmente en los decadentes centros de las grandes ciudades, de que se extendía y se hacía más profunda. La opulencia empezó a aparecer tal como es: no el remedio para la pobreza, sino su hermana siamesa.

Ahora eran inevitables un criterio y una actitud distinta hacia la

pobreza. De ser un mal pasajero, repentinamente se convirtió otra vez en lo que había sido antes de la guerra: un problema. El primer fruto de este cambio fue la nueva literatura sobre la pobreza; el segundo, su reaparición en la escena política. La "guerra contra la pobreza" de Johnson no es en realidad sino una variación de un tema familiar. Herbert Hoover, cuando participaba como candidato republicano a la presidencia, en 1928, declaró que "pronto, con la ayuda de Dios, llegaremos al día en que la pobreza sea desterrada de esta nación". Y su sucesor, Franklin D. Roosevelt, prometió modificar una situación en la que "una tercera parte de los habitantes de la nación" se encuentra mal alojada, mal vestida y mal alimentada.

Ahora sabemos que ni Dios ni FDR se las arreglaron para salir del atolladero y hay poca razón para suponer que Lyndon Johnson lo hará mejor. Mientras tanto, sin embargo, podemos preguntar cuáles son las dimensiones del problema que intenta combatir su "guerra contra la pobreza".

Para contestar a esta pregunta por supuesto debemos primero definir la pobreza. Los teóricos burgueses a menudo se lavan las manos en este punto. La pobreza, dicen, es algo relativo y cada quien tiene derecho a definirla como lo crea conveniente. Algunos aun llegan tan lejos que arguyen que puesto que los norteamericanos más pobres —digamos, un desocupado que vive de la asistencia pública en Mississippi— indudablemente dispone de un ingreso superior al del trabajador o campesino medio en muchos países subdesarrollados, realmente no hay pobreza en Estados Unidos. Para un marxista, no obstante, tales juicios subjetivos en el mejor de los casos no tienen sentido y, en el peor, son malintencionados. Cada sociedad tiene sus propias normas para medir la pobreza; y aunque esas normas no puedan ser cuantificadas con precisión, son sin embargo hechos reales, objetivos. Lo que está implícito aquí es esencialmente el concepto del mínimo de subsistencia convencional, que desempeña una parte importante en la teoría marxista de los salarios y de la plusvalía. A diferencia de los economistas clásicos, Marx no pensó que el mínimo de subsistencia estuviera fisiológicamente determinado. "Las necesidades naturales del trabajador, tales como alimentos, vestidos, combustibles y habitación, varían de acuerdo con el clima y otras condiciones físicas de su país —escribió—. Por otra parte, el número y grado de sus llamadas necesidades apremiantes... son en sí mismas producto del desarrollo histórico y dependen, en consecuencia, en gran medida del grado de civilización de un país." [5] El mínimo de subsistencia varía así históricamente, pero en cualquier tiempo y lugar puede identificarse y medirse aproximadamente. De esto sigue lógicamente la definición de pobreza como la condición en la cual los miembros de una sociedad viven con ingresos insuficientes para cubrir lo que es el mínimo de subsistencia para esa sociedad y en ese tiempo.

Evidentemente en un razonamiento de este tipo —aunque obviamente no lo han tomado de Marx— se basa la obra de la Dirección de

[5] *El capital*, vol. 1, parte 2, cap. 4, sec. 3.

Estadísticas del Trabajo al hablar de presupuestos "modestos pero adecuados" para las familias de la clase trabajadora. Si equiparamos estos presupuestos con el mínimo de subsistencia convencional, podemos decir que todos aquellos cuyos ingresos quedan por debajo de esos niveles delimitados en esa forma viven en la pobreza.

Con este criterio, ¿cuánta pobreza había en Estados Unidos en 1959, año al que se aplican los datos del último censo?

En ese año un nivel de vida "modesto pero adecuado" significa para una familia entre 5 370 dólares (en Houston) y 6 567 (en Chicago) en 20 grandes ciudades de Estados Unidos.[6] Al mismo tiempo, el 10 por ciento de las familias en el país tenían ingresos de menos de 2 800 dólares anuales; otro 20 por ciento tenía ingresos entre 2 800 y 4 800 dólares; y otro 20 por ciento más tenía ingresos de 4 800 y 6 500 dólares.[7]

¿Cómo podemos evitar la conclusión de que, *de acuerdo con las normas de la propia sociedad capitalista norteamericana*, cerca de la mitad de la población viva en la pobreza?

3

Volvamos ahora a otro aspecto de la realidad norteamericana contemporánea. ¿Cuál es el estado de las viviendas en este país, donde la producción de acero, concreto, aluminio, vidrio y otros materiales de construcción es, con mucho, la más grande del mundo?

En el Censo de la Vivienda de 1960, de los 43 millones de unidades habitacionales ocupadas, 8.8 millones (16.6 por ciento) se clasifican como carentes de sanitario privado o de agua corriente para el baño.[8] Alrededor de dos terceras partes de estos edificios están dentro de lo que el censo califica de "deteriorados" o "destruidos".[9] El promedio de personas que viven en una unidad habitacional se estima en 2.9. Puesto que la media es el valor por encima del cual se encuentra la mitad de las observaciones, y por debajo del cual se encuentra la otra mitad de las observaciones, y puesto que los edificios de los pobres están más densamente poblados que los de los ricos, apenas puede considerarse esta cifra adecuada para estimar el número de individuos que viven en barrios en condiciones por debajo de lo normal. Aun ampleándola llegamos a 25.5 millones de personas. La magnitud del problema realmente no ha sido exagerada por un especialista en este campo que escribió que "una de cada diez familias norteamericanas ocupa una casa en ruinas; una proporción mayor de unidades aún carecen de servicios sanitarios comunes".[10]

[6] *Statistical Abstract of the United States*, 1963, p. 359.
[7] Herman P. Miller, *Rich Man, Poor Man*, Nueva York, 1964, p. 7.
[8] Estimado de la Dirección de Censos del Departamento de Comercio de Estados Unidos, *1960 Census of Housing: Advance Reports Housing Characteristics*, abril de 1961.
[9] "Las casas *deterioradas* necesitan más reparaciones de lo que sería necesario en el curso del mantenimiento regular. Tienen uno o más defectos de naturaleza intermedia que deben corregirse si la unidad ha de continuar proporcionando un albergue seguro y adecuado... Las habitaciones *destruidas* no proporcionan albergue seguro y adecuado." *Ibid.*, p. 2.

Esto por lo que se refiere a la población en su conjunto. Las condiciones de vida de los no blancos son mucho peores. De 5.1 millones de unidades habitacionales habitadas por no blancos, alrededor de 2.3 (45 por ciento) carecen de servicio sanitario privado o baño o agua corriente; y la proporción de unidades deterioradas o destruidas es notoriamente mayor que la de todo el país. Dado que el número de personas por unidad de habitación generalmente es mucho mayor entre los no blancos que entre los blancos, es correcto estimar que cuando menos la mitad de la población no blanca carece de habitaciones adecuadas.

Todo aparece bajo un aspecto aún más sombrío cuando se enfoca la atención no hacia un plano nacional sino hacia las ciudades. Escribiendo en 1957, los editores de la revista *Fortune* reportaban:

> El problema de los barrios bajos en nuestras ciudades empeora cada día. Actualmente 17 millones de norteamericanos viven en casas que prácticamente no tienen forma de ser reparadas —semidestruidas, sucias e infestadas por las ratas, sin calefacción o luz o servicios sanitarios. El problema aflige a todas nuestras metrópolis, pero es más severo en las ciudades más grandes, más ricas y más industrializadas.[11]

En realidad, el criterio de que las condiciones están peores en las ciudades más grandes parece ser poco más que un reflejo de la vieja noción romántica de que la gran ciudad es la fuente de todas las calamidades sociales. Según un estudio más sistemático que el de los editores de *Fortune*: "En términos generales, muy amplios, puede... decirse que hoy un aspecto ruinoso prevalece prácticamente en todas las ciudades... No hay correlación respecto a la magnitud de la población. En una palabra, el problema obviamente no se limita a los centros metropolitanos. Comprende todas las ciudades, grandes y pequeñas, suburbanas, del centro e independientes".[12]

Así, por ejemplo, en 1950 en Robbins, Illinois, con una población de 4 766, el 85.6 por ciento de todas las unidades de habitación estaban destruidas, carecían de agua corriente, servicios sanitarios o baño, mientras que en el área metropolitana de Indianápolis, con una población de 551 777, la cifra comparable era 31 por ciento. En Cambridge, Massachusetts (con una población de 120 740 habitantes en 1960) se encontró en 1958 que "el 57 por ciento de las habitaciones de Cambridge en la actualidad están por debajo del nivel normal; el 22 por ciento de las habitaciones no puede ser reparado".[13]

[10] Chester Rapkin, "Some Effects of Economic Growth on the Character of Cities", *American Economic Review*, mayo de 1956, p. 295.
[11] William H. Whyte, Jr., y otros, *The Exploding Metropolis*, p. 93.
[12] Reuel Herndahl, *Urban Renewal*, Nueva York, 1959, p. 46.
[13] Cambridge Civic Association, *Civic Bulletin*, noviembre de 1958.

Para ser exactos, en los grandes centros metropolitanos este virus maligno es por demás espectacular y su impacto en las vidas de las personas particularmente sorprendente.

> Nueva York es una ciudad que se desparrama como un monstruo voraz. Abarca 315 millas cuadradas; está atestada con 8 millones de habitantes. Cuando menos 1 millón, la octava parte de su población total, vive encajonada en la inmundicia, de 6 a 10 en un cuarto, en alojamientos de los barrios bajos, tan infestados de ratas que en promedio 100 personas al año son mordidas gravemente y, en lo que va del año, dos han sido mordidas de muerte. Simbólicamente, tal vez hay en Nueva York más ratas que gentes; se estiman en 9 millones.[14]

Sobre bases estadísticas el reportero del *New York Times* expuso en 1958:

> Aproximadamente 400 000 de las 2 250 000 unidades de habitación [en Nueva York] se encuentran en edificios de los barrios bajos. Alrededor de 282 000 de éstos no reúnen los requisitos de habitación de la Dirección de Censos de Estados Unidos en cuanto a que carecen de servicio sanitario privado y de baño, son "departamentos con agua fría" o no tienen agua corriente, o están en mal estado de deterioro físico. Otros 118 000, aun cuando satisfacen los bajos requerimientos de construcción de la Dirección de Censos, están tan sobrepoblados y violan en tal forma las normas de la ciudad en cuanto a salubridad, servicios sanitarios o normas de alquiler, que pueden considerarse como de arrabal.[15]

Pero como ha señalado Edward J. Logue, administrador de Desarrollo de New Haven, Connecticut:

> Tal vez no necesitemos tantas estadísticas, sino unos cuantos paseos a pie al estilo antiguo: paseos por los barrios bajos, ascendiendo en las hediondas escaleras de las habitaciones atestadas y miserables; paseos por las zonas comerciales maltrechas, teniendo cuidado de echar una mirada a los pisos superiores; a los frentes de la planta baja de los almacenes en los polvosos aparadores de los desiertos pisos superiores, paseos por los lúgubres pisos, llenos de aceite, de las fábricas construidas antes de que se oyera hablar de la cadena de producción. La inmundicia, la miseria y el peligro, todo está ahí a la vista y, una vez mirado, imposible de olvidar.[16]

[14] Fred J. Cook y Gene Gleason, "The Shame of New York", *The Nation*, 31 de octubre de 1959.
[15] *The New York Times*, 30 de noviembre de 1958.
[16] "Urban Ruin – Or Urban Renewal?", *The New York Times Magazine*, 9 de noviembre de 1958.

Las fechas de las citas anteriores —de 10 a 15 años después de la guerra— desmienten la opinión ampliamente sostenida de que en materia de habitación se ha registrado un gran adelanto durante el "opulento" período de la posguerra. La realidad ha sido exactamente lo contrario: independientemente de los esfuerzos que hayan hecho los gobiernos —federal, estatales y locales— para resolver la situación de la vivienda, no sólo han fracasado en el enfoque del problema; en realidad han conducido a agravar aún más lo que era ya una severa crisis nacional. Como consecuencia, todo ha ido de mal en peor: los barrios bajos y los arrabales, en vez de reducirse, se han extendido. Nueva York, el caso en cuestión más conocido, en los años de 1950 a 1958

> ha terminado o ha emprendido trece proyectos con ayuda federal. Eso significa que se despejen 227 acres de barrios bajos y la sustitución de 20 437 unidades habitacionales en malas condiciones, además de obras de ornato tales como el Coliseo y el Centro Cultural Lincoln Square. La ganancia neta de 1 383 apartamentos es pequeña frente a la escasez de casas... El programa general... reconstruiría un total de 906 acres de los barrios bajos durante la próxima década y proporcionaría 65 000 nuevos apartamentos... Este ambicioso programa despejaría sólo alrededor de la octava parte de la extensión actual sin impedir necesariamente la formación de nuevos barrios bajos.[17]

"La verdad es —hace notar el señor Logue en el artículo citado antes— que todo lo que se ha logrado con los 20 o 30 millones de dólares asignados a Nueva York anualmente, de los limitados fondos federales, no ha sido suficiente siquiera para luchar en contra de la propagación de la desilusión."

Es de la mayor importancia comprender las razones de este estado de cosas. Algunos críticos liberales del *statu quo* culpan de esta situación al insuficiente conocimiento de la gente respecto de las condiciones prevalecientes, que se traduce en partidas de los fondos gubernamentales demasiado mezquinas para el llamado "sector público". Otros culpan a la caótica duplicación de funciones de las autoridades locales, a la ausencia casi completa en los gobiernos municipales de control democrático, al cohecho y la corrupción resultantes entre los funcionarios de las ciudades y a la evidente conformidad, frente a los grupos de presión, entre los legisladores en todos los niveles. Aun cuando son ciertas todas estas observaciones, sin embargo apenas rozan la superficie del problema. Para empezar, probablemente hay hombres y mujeres más competentes, altruistas y dedicados, trabajando en la planeación de las ciudades, que en la mayoría de los otros campos de empresas públicas y privadas. Si el cohecho y la corrupción continuamente obstaculizan sus esfuerzos y los conducen a producir resultados opuestos a los que se pretendían, entonces

[17] Charles Grutzner, *The New York Times*, 30 de noviembre de 1958.

este fenómeno ha de explicarse, y no simplemente darse por sentado y atribuirse a la "naturaleza humana" de los legisladores y administradores. Aún más, es tendencioso argüir que el apoyo inadecuado del sector público en su conjunto es la principal causa de las trágicas condiciones prevalecientes en materia de viviendas. Independientemente del hecho de que la organización militar, que pertenece al sector público, seguramente no puede considerarse que se le ha tratado como a un hijastro no deseado, dista mucho de ser cierto que recursos tales como los que se ponen a disposición del gobierno estén destinados a promover el bienestar público.[18] Puede esgrimirse un fuerte argumento en el sentido de que los gastos gubernamentales en carreteras —también parte del sector público— han sido excesivos más bien que insuficientes.

Así, la clave para el acertijo debe buscarse en alguna otra parte. Como un primer paso puede resultar útil examinar el proceso a través del cual se llevan a cabo realmente los llamados proyectos de reforma urbana. Simplificando mucho, pero sin omitir ninguno de los eslabones importantes de la cadena, podemos describir el proceso brevemente en la siguiente forma: el gobierno de la ciudad destina un área, dentro de sus límites, en respuesta a la necesidad de reconstrucción. Una Agencia Pública Local (ALP) cuya exacta naturaleza varía de estado a estado y en cierta medida dentro de cada estado— compra los terrenos y los edificios dentro de tal área, ejerciendo la facultad del dominio público y pagando precios basados en valores ponderados que a su vez están determinados por las condiciones existentes del área en cuestión. Son demolidos los edificios existentes y los terrenos se venden a los constructores, quienes emprenden la tarea de reconstruir el área nuevamente.[19] El carácter del proyecto en cuestión generalmente es discutido entre la ALP y los contratistas. Las autoridades de la vivienda, las agencias de los gobiernos locales, los hospitales, etc., pueden participar en el proyecto; pero, en general, tanto la intención como el efecto de la legislación sobre reformas urbanas —federal, estatales y locales— es en el sentido de que las zonas semidestruidas o indeseables por otros motivos deban acabarse como activo apreciable en manos de prósperos empresarios privados.

Quienes están versados en la "economía del cohecho" reconocerán fácilmente las posibilidades de corrupción en este esquema. Primero, puesto que prácticamente todo el mapa de una ciudad está señalado con distritos más o menos extensos de barrios bajos y ruinas, siempre hay un amplio margen de alternativas cuando llega el momento de elegir la siguiente área por reconstruir. Obviamente, las autoridades responsables están en posición de permitir la decisión de verse influidas por muchas consideraciones de peso. Una podría ser, por ejemplo, la preferencia de las autoridades municipales para el ornato y la ostentación que sugerirían la conveniencia de dar prioridad al despeje de áreas que ofendan la sensibilidad de la *élite* del poder de la ciudad y sus visitantes nacionales y extranjeros —sin incluir necesariamente los peores barrios de la ciudad. Tales áreas generalmente pueden encontrarse cerca de las partes más selectas de la ciudad; los contratistas probablemente se interesarán en éstas; y su reforma, consecuentemente, aparece más atractiva no solamente sobre bases de relaciones políticas y públicas, sino también debido a que son más baratas relativamente para la tesorería municipal. O bien la iniciativa puede venir directamente de los interesados en bienes raíces. Un área puede parecer, por varias razones (proximidad de "buenos" vecindarios, localización natural, disponibilidad de servicios de transporte), a una empresa constructora un buen sitio para construir nuevas viviendas y su situación puede convencer a las autoridades de la urgencia de considerarla como un área digna de ser reconstruida. En general es evidente que, al elegir, aquellos a quienes se confía la facultad de hacerlo están sujetos a fuertes presiones al tomar en cuenta no simplemente las necesidades de habitación de los peor alojados, sino también otros intereses de tipo enteramente diferente.

[18] Estos temas se examinan ampliamente en los capítulos 6 y 7.

[19] Es fundamentalmente para ayudar a cancelar las pérdidas en que incurren en estas transacciones los gobiernos municipales por lo que entran en el cuadro las ayudas gubernamentales y, en consecuencia, cierto grado de control federal.

Consideraciones semejantes se aplican al segundo caso, la selección de la empresa a la que va a concederse el contrato. A pesar del hincapié que se hace en que el principio de control sea la postura secreta para el concurso, hay pruebas contundentes de que la función de este principio es oscurecer y no definir los motivos de la elección que realmente se hace. Las conexiones políticas con los administradores municipales que forman parte del engranaje, la mordida descarada, la "tajada" que tienen importantes funcionarios en varios convenios, éstas y otras prácticas desagradables son publicadas diariamente por la prensa como parte importante para asegurar los contratos ambicionados. Fácilmente pueden imaginarse las oportunidades que se presentan para la corrupción y el nepotismo cuando, además de los dólares contantes y sonantes que aparecen en la puja, el crédito de las empresas, su reputación y otras características vagamente definidas pueden ser —y realmente deben ser— tomadas en consideración para las concesiones finales. Si se considera además que las utilidades de quienes reconstruyen dependen en gran medida de los términos específicos del contrato que ha de negociarse con los funcionarios responsables, no es de sorprender que la honestidad y la responsabilidad cívica no se cuenten entre las virtudes más sobresalientes de aquellos que están conectados con los programas de reformas urbanas. Porque ellos también, parafraseando una observación de Oscar Wilde, pueden resistirlo todo menos la tentación.

Los proyectos de reforma urbana implican de modo característico el desahucio de sus hogares de cientos de miles de familias, generalmente pobres y a menudo total o predominantemente negras (de aquí la amarga identificación que establecen los negros entre reforma urbana y "lanzamiento de negros"). ¿Qué les pasa a ellos?

Legalmente, las Agencias Públicas Locales tienen la responsabilidad de proporcionar servicios de reacomodo y de encontrar otras "casas de-

centes, seguras y que reúnan los requisitos de salubridad". Pero en la práctica, a pesar de los esfuerzos bien intencionados de muchos planificadores profesionales de las ciudades y de los grupos activos de la comunidad, los despojados moradores demasiado a menudo se abandonan a sus propios recursos. Remolinean buscando otros alojamientos, se juntan con otros, se amontonan familias enteras en un cuarto de una casa de huéspedes o en apartamentos divididos, y así trasladan a otras partes de la ciudad las condiciones de los barrios de los cuales han sido recientemente mudados. Y en este proceso, los lazos de amistad y de parentesco, que en sus antiguos barrios aliviaban las cargas de la vida y daban un mínimo de comodidad y seguridad en épocas adversas, son destruidos. "Tal como ahora funciona el programa —concluye un amplio estudio sobre el tema publicado en 1960—, a los verdaderamente indigentes no se les ayuda con la reforma urbana, y muchos de ellos se vuelven más miserables al ser trasladados de su vecindario familiar a otros distritos en los que no tienen lazos ni afectos", y en los que, podemos añadir, generalmente tienen que pagar más por menos espacio.[20] Tampoco han mejorado mucho las cosas desde 1960. Un minucioso examen de los estudios sobre reacomodos, publicado a fines de 1964, concluía, entre otras cosas:

> Además de las rupturas personales originadas por el reacomodo forzoso, la gran mayoría de las familias desplazadas incurren en más altos costos de habitación, a menudo de proporciones sustanciales e independientemente de la mejoría de alojamiento o de las posibilidades económicas de la familia. Parece además que quienes tienen más recursos personales y pecuniarios adecuados son quienes probablemente mejorarían sus condiciones de habitación voluntariamente dentro de un corto tiempo. Los que tienen menos recursos para movilizarse y para adaptarse al cambio se ven afectados más adversamente por éste. Es probable también que los informes de las autoridades públicas sobre el reacomodo subestimen el impacto adverso sobre el propio proceso.[21]

Y ahora llegamos al acto final del drama de la reforma urbana. Habiendo sido demolidos los edificios en el área en desarrollo y dispersados sus habitantes, el afortunado contratista da principio a su proyecto, cuyo propósito por supuesto es elevar al máximo la utilidad de su inversión.

20 Edward Higbee, *The Squeeze: Cities Without Space*, Nueva York, 1960, p. 83.
21 Chester Hartman, "The Housing of Relocated Families", *Journal of the American Institute of Planners*, noviembre de 1964, p. 266. Debe añadirse que la única cosa realmente nueva respecto de la reforma urbana es el nombre. "No importa cuán diferentes puedan ser las razones —escribió Engels hace casi un siglo—, el resultado es el mismo dondequiera: los más escandalosos callejones y callejuelas desaparecen simultáneamente a la descabellada autoglorificación, por parte de la burguesía, a cuenta de este tremendo suceso, pero surgen otra vez inmediatamente en alguna otra parte y, a menudo, en el vecindario inmediato." "The Housing Question", en *Selected Works in Two Volumes*, de Marx y Engels, vol. 1, Moscú, 1950, p. 550.

Los planificadores de las ciudades que trabajan para la ALP pueden haber tenido éxito en especificar ciertas restricciones en el contrato, esperando impedir los peores abusos de los especuladores en terrenos privados. Pero es muy poco lo que pueden esperar además de eso. Las ganancias no se obtienen construyendo casas buenas, con bajos alquileres (de bajos precios) para familias de bajos ingresos. Pueden obtenerse sólo construyendo y alquilando o vendiendo lujosos edificios de apartamentos, rascacielos para usos comerciales, o casas privadas para residentes de la clase media o alta. De acuerdo con esto, "el desalojo de los suburbios en las condiciones actuales debe denominarse apropiadamente reacomodo de los suburbios o cambio de suburbio. No es una verdadera reforma urbana. En vez de ser programas de mejoramiento social, como algunas veces se describen los grandes proyectos de reformas en áreas residenciales, se han llamado despojos de terrenos, socorridos por subsidios gubernamentales y el poderoso privilegio de dominio supremo".[22] Nada de esto tiene ninguna relación con la solución de la crisis de habitaciones del país, o sea proporcionar moradas decentes para la tercera parte de la población que carece de privilegios. Lo cierto es exactamente lo contrario. Como ha dicho perspicazmente Marston Fitch:

> Muchos... proyectos de reforma urbana parecen... ser simplemente grupos de casas de apartamentos para clases altas. Aun cuando a estos proyectos no los toca el escándalo o la sospecha de ser lucrativos, debe haber ciertas dudas acerca de la cordura de acabar con los barrios sólo para remplazarlos con casas lujosas. El patrón de torres gigantescas erigidas en desiertos con paisaje es arquitectura de clase del tipo más burdo.[23]

¿Cuáles son las posibilidades de que se hará una mejor exposición en los próximos años? Por desgracia, realmente muy pocas. No por falta de conocimiento de lo que debe hacerse o por deficiencia de medios para hacerlo. Sobre estos puntos, el reporte de la Commission on National Goals (Comisión sobre Objetivos Nacionales), creada por el presidente Eisenhower durante el segundo período presidencial, es explícito:

> Deberá haber aproximadamente 10 millones de casas adicionales en Estados Unidos para 1970, y debe haber otros 10 millones más para sustituir seriamente los edificios subnormales y el gran número que normalmente se pierden por

22 Higbee, *The Squeeze...*, p. 86. Debe hacerse notar de paso que los subsidios gubernamentales a que se hace referencia incluyen no sólo las concesiones sino también los gastos en nuevas escuelas, caminos, parques, etc., que las autoridades públicas suministran a expensas del público para los nuevos residentes de las áreas en proceso de desarrollo.
23 "In Defense of the City", conferencia ante la Academy of Political Science en la reunión de primavera sobre "The Urban Problems", 29 de abril de 1960, The Academy of Political Science, Universidad de Columbia, 1960, p. 10.

> otras razones... Dos millones de habitaciones anuales significan cerca de 40 por ciento más que la producción récord en 1950 y más del 60 por ciento que el promedio anual para la década. Pero este volumen, más la rehabilitación y los servicios, está dentro de la capacidad en perspectiva de la industria de la construcción... Esta tasa de construcción no puede alcanzarse si el mercado para las nuevas habitaciones permanece limitado 30 o 40 por ciento de la población (menos en proyectos de alta densidad), con un pequeño volumen de casas financiadas por el gobierno (2 ½ por ciento de nuevas construcciones en 1959) en la base.[24]

Lo que esto significa, por supuesto, es que la tasa indicada de construcción *no* se alcanzará. En ninguna época de la historia del capitalismo los grupos de ingresos bajos han constituido un mercado para casas nuevas, y el récord de los años de la posguerra ha demostrado que esto es tan cierto en la era de la "abundancia" como lo fue en anteriores períodos de "escasez". Y no hay la más ligera perspectiva de que las viviendas construidas por el gobierno asuman serias proporciones mientras el poder político esté concentrado en manos de la oligarquía adinerada. Lo que alardea de reforma urbana, como hemos visto, tiene más relación con la construcción de casas para ricos que para pobres. Lo que puede esperarse en la década de 1960 es la continuación de las tendencias de los años precedentes a la Gran Celebración Norteamericana: más y más residencias suntuosas, mejores casas para la clase media y ninguna mejora efectiva en las amplias zonas donde se multiplican los arrabales y barrios, para la mayoría subprivilegiada.

Hubo una época en la que podía argüirse que la sociedad carecía de recursos para resolver el problema de la vivienda que la privación de muchos en beneficio de pocos era el precio de la civilización y el progreso. Ese argumento hace tiempo que ha perdido fuerza. Como dice la señora Wurster en el pasaje recién citado, la provisión de las casas necesarias actualmente está "dentro de la capacidad prevista de la industria de la construcción". Lo que ahora se requiere es "sólo" el deseo de emplear esta capacidad en interés de los pobres y no en interés de los ricos. No más *palabrería* sobre la sociedad opulenta, el estado para el bienestar, las guerras a la pobreza, etc.; no más legislación hipócrita para enriquecer a los especuladores de terrenos y los corredores de bienes raíces; no más investigaciones para demostrar lo que se ha demostrado cientos de veces —lo que ahora se necesita es la verdadera planificación y la acción resuelta para dar nuevos albergues a la mayoría del pueblo norteamericano. Tal planeación, tal acción, sin embargo, nunca se emprenderá por un gobierno dirigido por y para los ricos, como es y debe ser todo gobierno

[24] Catherine Bauer Wurster, "Framework for an Urban Society", *Goals for Americans: The Report of the President's Commission on National Goals*, Nueva York, 1960, pp. 234-235. La Sra. Wurster fue asesorada por un grupo de autoridades relevantes en este campo.

capitalista. Pedir esto a un gobierno capitalista es pedirle que cese de serlo.

4

Ahora debemos considerar dos acontecimientos que afectaron profundamente la calidad de la actual sociedad norteamericana. Uno es la espectacular propagación de los suburbios y el otro la no menos dramática congestión, y en algunas zonas la amenaza de derrumbe, del sistema de transporte del país. Estos acontecimientos desde luego están estrechamente relacionados con el problema de la vivienda; efectivamente la propagación de los arrabales y los barrios bajos y el crecimiento de los suburbios no son sino dos caras de la misma moneda. A medida que calle tras calle y vecindario tras vecindario caen presa de la inmundicia, el apeñuscamiento y la destrucción, sus relativamente ricos moradores se mudan a cualquier otro vecindario. Y puesto que el valor de los terrenos en los mejores distritos de las ciudades es alto, y los departamentos y las casas para familias solas correlativamente caros, realmente fuera del alcance de todas las clases, con excepción de los ricos, las familias de clase media con hijos que necesitan espacio salen de la ciudad. Como resultado de esto, desde la guerra ha tenido lugar una migración interna masiva que ha implicado la construcción de 15 millones de casas para familias solas, en su mayor parte en zonas suburbanas. Esta tremenda expansión de la vida suburbana probablemente ha contribuido más que cualquier otro factor al surgimiento de la imagen del norteamericano acomodado, en los años posteriores a la segunda guerra mundial. La casa suburbana con su estufa y su lavadora eléctrica; múltiples cuartos de baño, cuarto de juegos, sala de estar y de TV, patio, jardín al frente y garage para dos carros, se ha convertido en el símbolo y escaparate de la opulenta forma de vida norteamericana. Las exhibiciones fuera del país que tratan de impresionar al extranjero con lo que se ha logrado en Estados Unidos invariablemente presentan un facsímile de las casas de este tipo como su *pièce de résistance*.

Sería un grave error, no obstante, creer que todos los suburbios tienen casas lujosas de este tipo. Mientras que "no hay duda de que la suburbanización es un proceso de separación de la crema, en el que la clase media mejor pagada se traslada por sí misma a donde gasta menos en el bienestar público y más en sus propios deseos",[25] hay tremendas diferencias cualitativas tanto entre unos y otros suburbios como dentro de los mismos. Algunos que surgieron en las dos últimas décadas o se ampliaron mucho, relativamente próximos a las grandes ciudades, cuentan total o parcialmente con casas cómodas, bien construidas, situadas en terrenos más o menos grandes y proporcionan a sus habitantes sitios habitables de un tipo que hasta hace relativamente poco tiempo era accesible sólo para las capas más altas de la clase dirigente. Estas

[25] Higbee, *The Squeeze...*, p. 100.

residencias están agrupadas en vecindarios "exclusivos"; disfrutan de buenos servicios públicos, de escuelas espaciosas y bien equipadas, lugares de recreo, etc. Esta concentración de las casas caras de los ricos produce lo que podría llamarse un "proceso secundario de separación de la crema" a través del cual los estratos de ingresos superiores y de la alta clase media se separan en un aislamiento espléndido del resto de la clase media que habita la parte más popular de los suburbios.

Las casas del último grupo social, una gran mayoría de casas suburbanas, son en general casas construidas con materiales baratos, erigidas en lotes muy pequeños, cuya duración se espera que sea corta y los costos de mantenimiento consecuentemente altos. El hecho ampliamente anunciado de que una proporción considerable de estas casas es propiedad de sus ocupantes no debe tomarse muy en serio. Como señala Higbee, la "propiedad" de una casa actualmente no es "sino un tenue velo de modestia que oculta un préstamo a largo plazo demasiado evidente".[26] Y la amortización del préstamo, el pago de altos impuestos (severamente regresivos) sobre bienes raíces, de cuentas por servicios y constantes trabajos de reparación por parte de carpinteros, plomeros, albañiles y electricistas, reclaman una proporción mayor del ingreso del propietario.[27] Puesto que las reparaciones frecuentemente se posponen y descuidan y que el deterioro se presenta desde el principio, las subdivisiones y mejoras, amontonadas en un área pequeña y teniendo un mínimo de servicios para la comunidad, rápidamente se deterioran y muestran una fuerte tendencia a convertirse en una variedad suburbana de los barrios bajos y de los arrabales.

Aun así, por lo que se refiere a habitación, en el sentido más estricto de la palabra, la mudanza, así sea a uno de los sitios menos deseables, representa un adelanto importante en el bienestar físico de las familias de la clase media (en particular de sus mujeres e hijos) que previamente se estaban sofocando en los edificios de la ciudad, sucios, mal ventilados y amontonados. Un poco de aire fresco, algunos árboles y plantas, un par de metros cuadrados más de espacio y la oportunidad de que los niños jueguen fuera de la casa, todo esto constituye una mejoría respecto a la limitada existencia en las congestionadas comunidades urbanas. Sin embargo, aun antes de que pueda encontrarse este equilibrio en favor de los suburbios, debe tomarse en consideración un rasgo de la vida suburbana que afecta fundamentalmente a quien trabaja para el sostenimiento de la familia. Se trata de la grave y cada vez más aguda crisis del transporte.

La parte que desempeña la evolución de los medios de transporte en el desarrollo de la vida norteamericana ha sido decisiva y paradójica. Hasta la primera guerra mundial, el establecimiento de zonas fuera de la ciudad por parte de la gente que trabajaba en los centros urbanos estaba más o menos estrechamente circunscrita por la estructura de la red ferroviaria. Una vez que los ferrocarriles se limitaron a dar un servicio de estación a estación y fácilmente accesible sólo a distancias relativamente cortas en ambos lados de los rieles, estas áreas necesariamente permanecieron completamente restringidas. No fue sino hasta la expansión masiva del automóvil, en la década de los veinte, cuando las localidades remotas pudieron convertirse en asiento de grandes poblados suburbanos. Y la dispareja pero incesante proliferación de los automóviles ha sido la principal fuerza promotora de la espectacular expansión de los suburbios y la igualmente dramática transformación de la ciudad misma. Como vimos en el capítulo 8, el número de carros de pasajeros registrados en Estados Unidos subió de 8 a 23 millones durante la década del auge de los veinte, aumentó sólo ligeramente (en poco más de 4 millones) en la década de la depresión que precedió al inicio de la segunda guerra mundial, para dar un salto a 40 millones en 1950 y más de 65 millones en 1962.

[26] *Ibid.*, p. 40.

[27] Véase Glen H. Beyer, *Housing: A Factual Analysis*, Nueva York, 1958, p. 163.

El impacto económico general de este acontecimiento ha sido referido en el capítulo 8. El punto en que debe hacerse hincapié aquí es el efecto inmediato sobre el transporte y las condiciones de vida y de trabajo tanto en las ciudades como en los suburbios. Es en este aspecto que la dialéctica del proceso es más sorprendente. "Anulando" radicalmente la lentitud de los carruajes tirados por caballos, así como la rigidez de la ruta de las vías ferroviarias, el automóvil hizo posible ampliar tremendamente las zonas residenciales internas de la ciudad. La conducción de un vehículo de motor directamente o la combinación de conducir un automóvil y viajar en tren, permitió a la gente movilizarse a lugares dentro de un radio hasta de 50 millas de su trabajo, con el resultado de que, en unas cuantas décadas, algunos de los lugares más populosos y económicamente desarrollados del país se transformaron en vastas zonas de continua colonización urbana y suburbana.

La "negación de la negación" ya no tardaría en presentarse. Sólo cuando todo mundo sigue el ejemplo de un hombre que entre la multitud se sube a una silla para ver mejor, con el resultado de que nadie puede ver mejor que antes, pero toda la multitud ha cambiado en cuanto a que ya no pisa suelo firme sino bases tambaleantes, así la proliferación del automóvil no hace sino nulificar, en muchas partes del país, la ventaja inicial de que gozaba el primer propietario. La secuencia de los acontecimientos asume la estrechez del destino ineludible. A medida que la ciudad infestada por los gases venenosos y el ruido de los automóviles se vuelve cada vez más inhabitable, el número de personas que se muda de la ciudad aumenta, y con ellos el número de automóviles de los que se valen para dirigirse diariamente al trabajo. Los caminos y carreteras se congestionan hasta estrangularse, el problema de los servicios de estacionamiento se hace casi insoluble, y el automóvil se convierte en lo contrario de lo que originalmente se pretendió que fuera: de un medio de transportación rápida, en un obstáculo insuperable para el tráfico.

Así, para quien vive en las afueras de la ciudad y que originalmente se vio tentado a salir de la ciudad por la disponibilidad de transporte rápido y conveniente, ir al trabajo y regresar a casa se vuelve cansado,

significa pérdida de tiempo y destroza los nervios. Y "una vez que los cargos por estacionamiento y las cuotas de peaje y los túneles se agregan a los gastos de los automóviles, la cantidad total gastada por los norteamericanos en transporte por automóvil asciende a una parte sustancial de sus ingresos personales". [28] Tampoco es el automóvil una fuente de placer como solía ser. Con la propagación de los barrios bajos, deben recorrerse distancias cada vez mayores antes de poder llegar a algún lugar que valga la pena. Los mejores automóviles del mundo no tienen a dónde ir; las mejores supercarreteras no llevan a ninguna parte.

La rápida marcha del automóvil hacia una autofrustración significa mucho más que el propio automóvil. En el proceso ha estado repartiendo golpes mortales en todas direcciones. Obliga a destinar un volumen siempre creciente de recursos a la construcción de carreteras adicionales, a pesar de lo cual todo este gigantesco esfuerzo es constantemente alcanzado por la creciente expansión arrolladora del tráfico. Se necesita una adjudicación siempre mayor de espacio para estacionamiento, con el resultado de que, "mientras más espacio para automóviles se dedica en las ciudades, mayor es la necesidad de usar carros y más espacio se requiere para ellos".[29] Quita un número creciente de pasajeros al ferrocarril, lo que conduce a que este servicio se vuelva más caro y cada vez peor, y esto a su vez, aumenta el número de carros en las carreteras. Y socava en la misma medida (y con el mismo efecto) cualesquiera sistemas rápidos de tránsito que puedan existir (o existieran) en las ciudades, de tal manera que "muchos expertos sienten que es demasiado tarde para salvar al transporte público de Estados Unidos".[30]

La salida para la gente que vive en la ciudad y en los suburbios es verdaderamente dramática. El automóvil concebido, nacido y criado en la ciudad, y habiendo dado origen a su vez al suburbio, está ahora devorando a su padre y a su progenie también. Habiendo aparecido como precursor de una nueva libertad —la libertad de movimiento— está reduciendo la movilidad dentro de las ciudades y convirtiendo la vida en las ciudades en una experiencia traumática para todos aquellos que deben viajar a y de su trabajo. Como en el caso de los grandes progresos tecnológicos bajo el capitalismo, los frutos del automóvil se están convirtiendo en lo opuesto a sus inmensas potencialidades. En vez de hacer del país donde nacieron y se les adoptó en masa un mejor lugar para vivir, conduce a los observadores cuidadosos a señalar: "Puede justificadamente decirse que nuestro país, en muchos aspectos, se está volviendo cada vez menos *habitable*. El significado de la palabra 'habitable' puede definirse sencillamente. Significa un lugar práctico donde

[28] Jean Gottmann, *Megalopolis: The Urbanized Northeastern Seabord of the United States*, Nueva York, 1961, p. 679.
[29] Victor Gruen, citado por Jane Jacobs en *The Death and Life of Great American Cities*, Nueva York, 1961, p. 351.
[30] Gottman, *Megalopolis...*, p. 658 n.

vivir para propósitos de trabajo y descanso, que sea saludable y, por último, que contribuya a dar una sensación de felicidad".[31]

"No sólo de pan..." La mayoría de quienes hacen más que simplemente dar por sentada la estructura y los valores de la sociedad capitalista monopolista, quienes reflexionan en su *raison d'être* y buscan defenderla de la crítica del socialismo, últimamente han estado dando vueltas a su argumento sobre la pretendida superioridad de esta sociedad para satisfacer las necesidades espirituales y culturales de sus miembros.[32] Éste es, indudablemente, un argumento de peso que requiere un examen cuidadoso. Afortunadamente la tarea se facilita mucho por el hecho, observado perceptiblemente por la primera Misión Oficial Educativa de Estados Unidos a la URSS, de que "el sistema educativo de cualquier pueblo o país es una de las facetas que iluminan con mayor claridad a una cultura".[33] Teniendo esto presente, dedicamos el resto de este capítulo a un examen de la educación en Estados Unidos hoy día.

¿Cuál es el estado del sistema educativo norteamericano? Sus propósitos y objetivos oficiales se han enunciado a menudo. De acuerdo con el Informe Dethrick, "nuestro sistema está destinado a proporcionar a los jóvenes la técnica para ayudarles a sobresalir en sus mejores esfuerzos como *individuos libres*. Buscamos en cada niño la chispa creadora y tratamos de enseñar a nuestros jóvenes a pensar en forma independiente y a trabajar en el desarrollo de sus aptitudes para una vida útil y feliz en la forma que ellos mismos elijan",[34] y el doctor John W. Gardner, presidente de la Carnegie Corporation de Nueva York y de la Carnegie Foundation for Advancement of Teaching, a quien, como "uno de los dirigentes más respetados en el campo de la educación", la Comisión del Presidente para Metas Nacionales le encargó escribir un informe sobre educación, proclama que "una sociedad como la nuestra, consagrada a la superación del individuo, empeñada en educar a hombres y mujeres libres, racionales y responsables, tiene razones especiales para evaluar la cultura. Nuestras convicciones más profundas nos impulsan a estimular las aptitudes del individuo. Queremos que cada uno realice la promesa que lleva en sí. Deseamos que cada uno merezca una sociedad libre y sea capaz de reforzar una sociedad li-

[31] Fairfield Osborn, en un prefacio al libro de Edward Higbee, *The Squeeze: Cities Without Space*.
[32] A este respecto, la defensa del capitalismo y el ataque al socialismo han dado un viraje de 180°. No hace mucho tiempo, prominentes científicos sociales y economistas argüían que el sistema económico socialista, basado en la propiedad pública de los medios de producción y en los planes económicos integrales, podría ser de lo más conveniente sobre bases culturales y éticas, pero completamente inoperante económicamente: despojada de las instituciones de propiedad privada, desposeída de los beneficios del móvil de lucro, y abandonada, sin guía, por el mercado competitivo, tal organización económica necesariamente caerá en un estado caótico. ¡Cuán diferente de las historias que se leen actualmente!
[33] *Soviet Commitment to Education*, Departamento de Salubridad, Educación y Bienestar de Estados Unidos, boletín de 1959, núm. 16. Washington, 1959, p. 116. Este documento en lo sucesivo se citará como Informe Dethrick.
[34] Informe Dethrick, p. 116.

bre".[35] De hecho, mucho de lo que se habla sobre el "capitalismo del pueblo", sobre el surgimiento de una sociedad sin clases en Estados Unidos, se basa en el criterio de que el sistema educativo norteamericano, al proporcionar constantemente a todos los ciudadanos iguales oportunidades para que reciban una buena educación, está eliminando las antiguas barreras de clase.[36]

En el párrafo anterior se encuentran implícitas varias afirmaciones importantes: empecemos con los aspectos puramente económicos de la cuestión. Pensamos que el profesor Trace tiene razón al hacer hincapié en que "la escuela con el edificio más nuevo, la biblioteca más espaciosa, el gimnasio más moderno, el salón de clase más lleno de luz, el equipo más brillante y los almuerzos más calientes, puede, sin embargo, ser una escuela donde se enseñe poco".[37] No obstante, es importante conocer el volumen y la proporción de recursos que una sociedad pone a disposición de sus instituciones educativas y en qué medida estos recursos proporcionan iguales oportunidades a todos.

En 1960 el gasto nacional agregado, público y privado, en educación en todos los niveles, ascendió aproximadamente a 23 100 millones de dólares. Esta cifra debe considerarse en relación con otras magnitudes. En primer lugar, en ese año este gasto total en educación constituyó el 5 ½ por ciento del ingreso nacional del país. Ahora, el Dr. Gardner indudablemente tiene razón al decir que "aun si supiéramos exactamente hacia dónde va la educación soviética, la información tendría poca importancia. Es imposible evaluar un sistema educativo independientemente de la sociedad que refleja y sirve".[38] No obstante seguramente es importante que el costo total de la educación en la Unión Soviética a fines de la década de 1950 fue estimado autorizadamente entre 10 y 15 por ciento del ingreso nacional.[39] Y con un ingreso *per capita* cuando mucho de la mitad del que prevalece en Estados Unidos, esta asignación para la educación significa un gravamen mucho más pesado sobre el pueblo soviético.

Pero lo que quizá arroja una visión más clara del peso relativo que nuestra sociedad dedica a la educación es una yuxtaposición del apoyo que recibe con las asignaciones de recursos a otros fines. Así, en 1960 el presupuesto militar representó más del doble de todo lo que se destinó a educación. Una cantidad casi igual a la asignada para fines militares se destinó a pagar los servicios de instituciones financieras, agentes

[35] *Goals for Americans*, p. 81.

[36] "Muchas voces influyentes nos han estado insistiendo en que cualesquiera clases sociales que hayamos tenido hasta ahora, realmente están desapareciendo. Se nos ha dicho que el pueblo de nuestro país ha alcanzado una igualdad sin paralelo." Vance Packard, *The Status Seekers*, Nueva York, 1959, p. 4. "La organización de un mercado capaz de absorber la producción interminable de las máquinas ha abolido las clases y ha reducido enormemente las diferencias entre los individuos y los grupos." August Heckscher, *Goals for Americans*, p. 131.

[37] A. S. Trace, Jr., *What Ivan Knows That Johnny Doesn't*, Nueva York, 1961, p. 5.

[38] John W. Gardner, "Foreword", James B. Conant, *The American High School Today*, Nueva York, Toronto, Londres, 1959, p. XI.

[39] Informe Dethrick, p. 31.

de bolsa, agentes de bienes raíces, consejeros en inversiones, etc.; y la compra, mantenimiento y explotación de automóviles llegó a más de 37 000 millones de dólares, sin contar los 10 000 millones gastados en la construcción de carreteras. Los gastos de publicidad en el mismo período fueron tres veces más altos que todos los presupuestos de nuestras instituciones de enseñanza superior en su conjunto.

La Oficina de Educación de Estados Unidos informa que las escuelas reciben alrededor de 1 700 000 alumnos más que su capacidad normal, con el resultado de que muchas salas de clase están atestadas y no pueden evitarse las maniobras de cambios constantes. Además, cerca de 2 millones de niños asisten a escuelas que se encuentran en condiciones poco satisfactorias. Mientras los estados y los municipios hacen erogaciones menores de 3 000 millones de dólares anuales para la construcción de escuelas, se estima que para la década de 1960 serán necesarios cuando menos 6 000 millones anualmente para eliminar las deficiencias actuales y poder mantener el ritmo creciente de las inscripciones escolares.

Todo esto ya es bastante grave, pero sus efectos sobre el sistema educativo son menores comparados con los que resultan de los funestamente bajos salarios que nuestra sociedad paga a los hombres y mujeres a quienes confía la educación de su juventud. En 1957, la tasa media anual de sueldos para los profesores de tiempo completo en las escuelas públicas de las ciudades era de 4 324 dólares. Puesto que la tasa media anual de salario ha registrado un aumento de 424 dólares entre 1957 y 1959,[40] y siendo probable que se haya registrado un aumento similar durante los dos años siguientes, parece probable que para 1961 el salario medio haya subido a 5 000 dólares aproximadamente.[41] Así, aun después del "salto" posterior al Sputnik de los salarios para los profesores, la mitad de éstos recibían menos, cuando menos en una tercera parte, que lo que podría considerarse un salario para vivir.

La información general, tanto en lo que se refiere a servicios escolares como a salarios de los maestros, por supuesto oculta muy importantes diferencias regionales y sociales. Tomando como punto de referencia un 80 por ciento del inadecuado gasto medio por alumno en las escuelas públicas elementales y secundarias (341 dólares en 1958), el Committee for Economic Development (Comité para el Desarrollo Económico) encontró que "once estados cayeron por debajo de este nivel de 80 por ciento en 1957-58 —la mayoría muy por debajo de esta cifra. Los estados son Mississippi, Alabama, Arkansas, Tennessee, Kentucky, Carolina del Sur, Carolina del Norte, Georgia, Virginia del Oeste, Virginia y Maine. Los once estados representaban el 22 por ciento de las inscripciones públicas del país".[42]

[40] Helene T. Lesansky, "Salaries of City Public School Teachers, 1957-1959", Departamento de Trabajo, Oficina de Estadísticas, *Monthly Labor Review*, marzo de 1961, pp. 259 ss.

[41] Estas cifras se refieren a los profesores de las ciudades; el nivel de salarios de los profesores rurales es mucho más bajo.

[42] Ralph Lazarus, *We Can Have Better Schools*, Committee for Economic Develop-

La diferenciación social dentro del sistema educativo es tal vez aún más notable que la diferenciación regional, y contradice rotundamente todo lo que se diga sobre la "inexistencia de clases" en nuestra sociedad y la igualdad de oportunidades que se supone proporciona a todos. La oligarquía adinerada que ocupa el sitio más alto de la pirámide social en su mayoría no manda a sus hijos a las escuelas públicas en absoluto, sino más bien a instituciones privadas exclusivas. La lista de estas escuelas privadas, como la lista de las familias ricas que las patrocinan, es relativamente pequeña, su estudiantado total asciende a 60 o 70 000 miembros. Sus servicios generalmente son de primera, su profesorado seleccionado cuidadosamente y relativamente bien pagado —se estima que el gasto medio por estudiante es superior a 1 000 dólares anuales—[43] y sus graduados (particularmente muchachos) generalmente continúan su educación en colegios privados de alto rango. La función social de estas escuelas y colegios es de la mayor importancia. Como ha dicho Mills, "Si tuviera que elegir una pista para encontrar la unión nacional de las clases sociales altas en Norteamérica actualmente, ésta sería la de los verdaderamente exclusivos internados para muchachas y la escuela preparatoria para muchachos".[44]

Pero para la burguesía en su conjunto, que comprende el gran estrato de la clase media, que por una u otra razón no quiere o no puede mandar a sus hijos a las escuelas privadas, el "proceso de separación de la crema" tiene lugar dentro de la propia escuela pública. Según palabras de un distinguido educador "hay pruebas concretas que demuestran, fuera de toda duda, que nuestro sistema de escuelas públicas ha abandonado su papel en cuanto a la movilidad social se refiere y se ha convertido, de hecho, en un instrumento de distinción económica y social en la sociedad norteamericana".[45] Efectivamente, como lo muestra la profesora Sexton en su notable libro, "en las escuelas de la Norteamérica moderna todavía nos encontramos con que niños de 'tugurios incómodos' o para cambiar el tiempo y el espacio, de 'barrios urbanos' no pueden competir con los niños de la *élite*. Esto es cierto, no necesariamente por alguna deficiencia de talento o capacidad, sino porque la sociedad, estando dominada por *élites*, ha dado a sus hijos un buen comienzo y, siguiendo con el mando, como siempre sucede, las escuelas han confeccionado la ventaja dándoles servicios educativos superiores de todos los tipos concebibles".[46]

Echemos un vistazo a algunos de los ingredientes de esta mezcla

ment, Nueva York, 1960, p. 14. Debe notarse que muchos otros estados tales como Idaho, Hawaii, Oklahoma, Utah y Florida no están muy por encima de los miserables niveles del extremo sur, donde Mississippi va a la retaguardia con un gasto anual de 174 dólares por alumno.

[43] Los internados que suministran instrucción, habitación y alimentos cuestan aproximadamente 2 500 dólares anuales, sin contar los gastos de ropa, dinero para gastos menores y pasajes.

[44] Wright Mills, *The Power Elite*, p. 64.

[45] Kenneth B. Clark, prefacio al libro de Patricia Cayo Sexton, *Education and Income: Inequalities of Opportunities in Our Public Schools*, Nueva York, 1961, p. IX.

[46] *Ibid.*, p. XVII.

educativa limitando nuestra atención hasta ahora exclusivamente a los aspectos económicos del problema. Cuando llegamos al gasto agregado, no podemos menos que reproducir el importante pasaje de un reciente informe autorizado:

> El contraste entre el dinero disponible para las escuelas en un barrio rico y para las escuelas en una gran ciudad sacude las nociones que tenemos del significado de la igualdad de oportunidades. Las tareas pedagógicas que confrontan los profesores en las escuelas de los suburbios son mucho más difíciles que las de sus colegas en los barrios ricos. Sin embargo, el gasto por alumno en la escuela suburbana rica es de 1 000 dólares anuales. El gasto en la escuela de una gran ciudad es menos de la mitad de esa cantidad. Se nota un contraste aún más significativo si se consideran los medios de que disponen las escuelas y la magnitud del cuerpo docente. En el suburbio es probable que haya una espaciosa y moderna escuela con un cuerpo docente de 70 profesores para 1 000 alumnos; en el barrio se encuentra una escuela atestada, a menudo deteriorada y fea, con 40 profesores o menos para 1 000 alumnos.[47]

Hay otras desigualdades no menos importantes. Al informar sobre sus investigaciones en "una de las ciudades más grandes del país y por muchos conceptos la más próspera", la profesora Sexton presenta una voluminosa y esclarecedora información. En el grupo de ingresos bajos, alrededor de la mitad de las escuelas no tienen medios adecuados para realizar estudios científicos; solamente 2 por ciento de las escuelas en el grupo de ingresos altos padecen de tal deficiencia. Cualquiera que sea el nivel general de capacidad y competencia de los profesores norteamericanos —y volveremos a ocuparnos de ello— los aprendices y los profesores sustitutos no son ciertamente los más calificados ni los que poseen más experiencia. Y sin embargo, precisamente en la mitad de las escuelas para alumnos de bajos ingresos, donde se necesitan los mejores profesores en cuanto a su preparación y experiencia, es donde se encuentra que el porcentaje de clases impartidas por los llamados SEPR (Sustituto de Emergencia en Posición Regular) es más del triple que en las escuelas a que asisten los alumnos de altos ingresos. De manera semejante, la atención médica en la escuela se suministra de la manera menos equitativa. Aunque la fiebre reumática, la amigdalitis, la difteria, son considerablemente más frecuentes entre los niños de bajos ingresos que entre los de familias ricas, los primeros reciben mucha menos atención que los que asisten a escuelas de clase alta.

Según la profesora Sexton:

[47] James Bryant Conant, *Slums and Suburbs: A Commentary on Schools in Metropolitan Areas*, Nueva York, Toronto, Londres, 1961, p. 3.

> Lo que puede ser el ejemplo más palpable de la distribución desigual de los servicios escolares... ha de encontrarse en un programa de almuerzos gratuitos... En el grupo de ingresos más bajos, entre los niños que probablemente necesiten más de alimentos balanceados y saludables en el almuerzo y quienes probablemente estén subalimentados y enfermizos, casi la mitad (42 por ciento) van a escuelas donde no se distribuyen alimentos ni leche gratis... Además de que se les niegan los almuerzos gratuitos donde la necesidad es obvia, los niños asisten a las escuelas sin comedores, también se les niegan los subsidios que se otorgan para el programa de almuerzo *pagado*. Los niños de las escuelas de altos ingresos donde se sirven almuerzos calientes pueden comprarlos tan baratos como si se los prepararan en casa. Además, estos niños están bien alimentados, toman alimentos balanceados; se les ahorran las molestias y el tiempo de ir a casa a almorzar. En las áreas de bajos ingresos, cuyos miembros a menudo trabajan y no están en casa a la hora del almuerzo, los niños no pueden almorzar, en absoluto.[48]

Lo anterior se refiere simplemente a las escuelas primarias. Cuando se trata de escuelas secundarias, que representan una parte importante en la determinación de la vida futura del adolescente, la situación es más compleja y aún más dramática. Puesto que las escuelas secundarias generalmente son mucho más grandes que las primarias y acuden a ellas de áreas geográficamente más extensas, tienden a incluir una sección más representativa de la comunidad. Esto es menos válido para las ciudades, sin embargo, donde se necesita más de una escuela secundaria. Aquí el patrón de diferenciación y discriminación es semejante al que prevalece en las escuelas primarias. En tales lugares, "los distritos... son selectivos de acuerdo con la clase social, y cada ciudad tiene sus vecindarios —o cuando menos suburbios— donde dos terceras partes o más de los muchachos están en edad de bachillerato... En todas las ciudades más grandes también hay escuelas secundarias de distrito en barrios miserables, donde no más de un puñado de muchachos han considerado siquiera la posibilidad de estudiar el bachillerato y las opciones académicas están severamente restringidas".[49] Las diferencias puramente materiales entre las escuelas secundarias a las que asisten los grupos de ingresos altos y bajos respectivamente no son menos notorias que en el caso de las escuelas primarias. Pueden verse en la calidad y la seguridad de los edificios, en la disponibilidad de diversos servicios, en la selección del profesorado, así como en la distribución de premios escolares y becas de todas clases.

En distritos escolares más pequeños que sostienen sólo una escuela

48 Sexton, *Education and Income*, pp. 134-135.
49 Martin Mayer, *The Schools*, Nueva York, 1961, pp. 323-324.

secundaria para cubrir las necesidades de toda una población y, además, posiblemente, de algunos poblados suburbanos o rurales, el proceso de discriminación tiene lugar dentro de la propia escuela. "En diversas formas —escribe la profesora Sexton— las escuelas secundarias revelan el funcionamiento del sistema social de clases mejor que las escuelas primarias... Todos los niños de las escuelas primarias, independientemente de su origen y aspiraciones, estudian prácticamente las mismas materias y siguen el mismo plan de estudios. Es sólo en el nivel de la escuela secundaria donde empiezan a emprender distintos caminos: en las escuelas secundarias los estudiantes son clasificados metódicamente en varias categorías —como en la correspondencia en una oficina de correos— partiendo de la base de la evaluación que haga la escuela de su meta en la vida."[50] Como resultado de esta clasificación, los estudiantes se inscriben en una de las tres ramas de estudio típicamente disponibles o, como frecuentemente se llaman, "carriles" o "veredas": bachillerato general y vocacional. "Su colocación en estas ramas puede determinar toda la vida futura del estudiante. Si un estudiante es asignado, por ejemplo, a la rama general o vocacional (en edades que varían de 12 a 14 años), tendrá muchas dificultades para tener acceso al colegio o para permanecer en él, si es admitido."[51]

La relación entre la clase social de la que proviene el alumno y el carril o vereda de la escuela secundaria al que es desviado por los directores escolares, los consejeros y los profesores, ha sido cuidadosamente examinada en el estudio clásico de Arthur B. Hollingshead, "Elmtown —que describe como una— típica comunidad del Medio Oeste".[52] Los resultados de su investigación no dejan lugar a dudas respecto a que los alumnos de clases altas tienen una oportunidad incomparablemente mayor de ser admitidos y de tener buen éxito en la rama de bachillerato que los muchachos de familias de bajos ingresos. Independientemente del hecho de que el primer grupo en general está mejor atendido en su hogar y consecuentemente mejor capacitado para llenar los requisitos escolares, cualquier posible privilegio y favor facilita la carrera de un muchacho o muchacha proveniente de una "buena familia". Hollingshead cita ejemplos y más ejemplos de tal trato discriminatorio.

> Parece lógico suponer que si un profesor reconoce que un alumno trabaja poco o que su trabajo es malo, le ayudará fuera de la escuela; pero lo que parece lógico no es lo que sucede; por lo contrario, los estudiantes que están en estos casos no se citan entre los que reciben ayuda fuera de clase. Por ejemplo, se reportó que el 27 por ciento de la clase II y un 92 por ciento de la clase V alguna que otra vez estudiaba poco o lo hacía mal; las otras clases quedaban entre estos

50 Sexton, *Education and Income*, p. 152.
51 *Ibid.*
52 *Elmton's Youth: The Impact of Social Classes on Adolescents.*

extremos; a pesar de eso, 63 por ciento del grupo II recibía ayuda fuera de clase, y sólo 8 por ciento del grupo V.[53]

Lo que quizá es más significativo es que aun con respecto a la aplicación de la disciplina y la calificación del trabajo escolar —operaciones que se esperaría fueran conducidas con la mayor imparcialidad, tanto por los directores como por los profesores— tienden a aplicar normas que varían de acuerdo con la posición de clase de los estudiantes. "Se cree muy comúnmente en las clases IV y V —informa Hollingshead—, y en cierta forma, aun cuando en menor medida, en la clase III, que las calificaciones que recibe un estudiante están determinadas por la posición de sus padres en la estructura social más bien que por su capacidad o su dedicación. Esta creencia no carece de fundamento, como sucede generalmente cuando se encuentra una creencia persistente, ilustrada por un caso después de otro durante varios años, de prácticas objetables de calificaciones en relación con los hijos de familias prominentes." [54] Hollingshead concluye:

> Es claro que, en promedio, mientras más alta es la clase social del adolescente, mejores oportunidades tiene de recibir altas calificaciones. Y al contrario, mientras más baja es la posición de uno en la estructura de prestigio, es más probable que el adolescente obtenga más bajas calificaciones. Para ser precisos, un verdadero factor de diferenciación en el ambiente familiar puede ser condicionante de la respuesta del niño a la situación escolar en cada clase, pero esto no invalida la relación entre clase y calificación.[55]

Estos hechos, por supuesto, son bien conocidos de la gente con experiencia práctica en el sistema educativo. Pero lejos de provocar indignación, generalmente son aceptados como prueba de lo "evidente": que los estudiantes de la clase alta son más inteligentes y académicamente más capacitados que sus compañeros de clase baja. Lo que se ha demostrado realmente es completamente diferente: que la clase dirigente bajo el capitalismo monopolista ha logrado, al igual que las clases dirigentes de otras épocas, inculcar en las mentes de los gobernados la creencia de que la riqueza y los privilegios de unos cuantos se basan en una superioridad natural, congénita. Puesto que esta creencia va directamente en contra del más reverenciado de todos los artículos del Credo Norteamericano —el de que todos los hombres son iguales— necesita ser cuidadosamente nutrida y apoyada. Esta tarea ha sido puesta, por así decir, en manos del sistema escolar público que la ha aceptado alegremente y la ha llevado a cabo eficientemente. Y para este fin ninguna arma se ha usado tan amplia y eficazmente como la llamada prueba del IQ. "Así como el derecho de gobernar les fue dado a los reyes por Dios —escribe la profesora Sexton— el derecho a dirigir les fue conferido a las clases altas por la 'naturaleza' en virtud de lo que se supone ser su IQ superior." [56]

Sin embargo, estas pruebas realmente no miden la capacidad innata. De acuerdo con las palabras de un estudioso de este problema:

> La típica prueba de inteligencia incluye cuestiones que requieren se recuerde cierta información. Algunas cuestiones requieren razonamiento aritmético, otras la comprensión de las relaciones espaciales. Muchas de las preguntas tienden a probar la amplitud de vocabulario del niño. Las pruebas escritas, que el niño debe leer, inevitablemente miden su habilidad para leer. Ahora, es obvio que el recuerdo de información, el razonamiento aritmético, la comprensión de las relaciones de espacio, la magnitud del vocabulario y la facilidad para leer, son todos productos del *aprendizaje*. Cada prueba de inteligencia mide cuánto ha aprendido el niño. Pero cuánto aprenda el niño depende de las oportunidades que haya tenido para aprender... Un hecho fundamental acerca de los niños... es que sus ambientes *no son los mismos*. No todos han tenido las mismas experiencias y no todos han tenido las mismas oportunidades para aprender.[57]

Pueden citarse muchas exposiciones similares de autoridades de Estados Unidos, la Gran Bretaña y otros países. Efectivamente, el consenso es general en cuanto a que "no hay duda en absoluto acerca del 'favoritismo de clase' que se pone de manifiesto en los resultados de las pruebas de inteligencia, desde Binet hasta la actualidad, y en ambos extremos de la línea".[58]

Habiendo sido demostrado el favoritismo de clase del IQ y pruebas similares, sus protagonistas las defienden, no obstante, sobre bases pragmáticas. Aun cuando están de acuerdo en la incapacidad de las pruebas para establecer algo que se refiera a aptitudes innatas, insisten en su utilidad y conveniencia para la predicción de la futura carrera académica del alumno. Éste, indudablemente, es un argumento convincente que merece se le tome en serio. Realmente se acerca mucho más al meollo de la cuestión que el alegato de los liberales reformadores de escuelas que tratarían de elevar hasta los más bajos resultados de los *tests* mediante la enseñanza más eficaz, o la demanda de otros que suena más radical, de que los *tests* sean totalmente abolidos. Porque al medir, como lo hacen, los antecedentes socioeconómicos, más bien que las apti-

[53] *Ibid.*, p. 179. En la clasificación de Hollingshead la clase I es la más alta socialmente, la clase V, la más baja.
[54] *Ibid.*, p. 181. Véase también la importante discusión de "Discipline", pp. 185-192.
[55] *Ibid.*, p. 173.

[56] Sexton, *Education and Income*, p. 51.
[57] Irving Adler, *What We Want of Our Schools: Plain Talk on Education from Theory to Budgets*, Nueva York, 1957, pp. 71-72.
[58] Mayer, *The Schools*, p. 107.

tudes naturales, y sirviendo, como sirven también, para pronosticar más o menos verazmente los logros académicos del estudiante, los resultados del *test* asumen una significación que trasciende con mucho el dominio del sistema educativo. Constituyen de hecho testimonios elocuentes del grado de desigualdad y discriminación socioeconómica en una sociedad profundamente dividida en clases. Quejarse de que los *tests* son "injustos", pedir medidas para mejorar sus resultados, o exigir su interrupción total, es como buscar que se mejore o se destruya una cámara porque revela fotografías que reflejan la horrible realidad. Para ser precisos, la realidad que el IQ y los resultados conexos describen no es la realidad de los diferentes dones, capacidades y potencialidades humanas, naturales e innatos. Haber expuesto como una falacia esta pretensión de Binet, Terman y otros indudablemente constituye una contribución importante al moderno movimiento "Anti-*test* IQ". Ir más lejos, no obstante, y negar que los resultados de los *tests* reflejan más o menos adecuadamente la realidad de las capacidades, dones y oportunidades *dentro* del orden socioeconómico existente, significa sustituir una falacia por otra, no desentrañar el enigma del problema, e inevitablemente conduce a un remedio superficial como forma de tratar una profunda incógnita humana cuyas raíces son tan hondas como las del propio sistema capitalista.[59]

Esta cuestión, es importante entenderlo, afecta no sólo a los niños de bajo IQ de las clases subprivilegiadas; también afecta a los jóvenes de los estratos superiores. Se refiere a la calidad de la educación que las escuelas y colegios imparten a todos los jóvenes norteamericanos, tanto privilegiados como no privilegiados. La justificada y realmente imperativa insistencia en la condición doblemente trágica de quienes sufren de la discriminación no debe permitirse que suscite, por deducción, la noción de que lo que las clases superiores reciben es *buena* educación.

Nada estaría más lejos de la verdad. Si el objeto de un sistema educativo —para parafrasear la excelente exposición de Robert Maynard Hutchins— debe ser el de ayudar a las personas a desarrollar sus mejores facultades para que lleguen a ser tan inteligentes como puedan,[60] y si "la única forma de desarrollar las aptitudes de un niño hasta el límite de su capacidad es forzándolo constantemente a desarrollar sus facultades más allá de los límites de sus posibilidades presentes",[61] entonces las escuelas de este país actualmente ejecutan exactamente lo opuesto de esta tarea. Puede verse en todos los niveles del sistema educativo

[59] Una negación absoluta de la validez y utilidad de los *tests* del IQ también puede conducir a una mala interpretación de su función potencial en una sociedad socialista racional. Porque es en tal sociedad en la que las oportunidades socioeconómicas para aprender se vuelven cuando menos aproximadamente iguales; en donde las investigaciones de capacidad innata por medio de *tests* del tipo IQ pueden emprenderse significativamente. Tales estimaciones pueden entonces, pero sólo entonces, convertirse en instrumentos útiles, facilitando una organización más adecuada del proceso educativo y dando a cada niño una mejor oportunidad de seguir sus intereses e inclinaciones naturales.

[60] Robert M. Hutchins, *The Higher Learning in America*, New Haven y Londres, 1962. Véase especialmente el prólogo a la edición en rústica.

[61] Adler, *What We Want of Our Schools*, p. 91.

—elemental, secundario, preparatorio, universitario— y "sólo una cosa impide que nuestro sistema educativo se hunda en el polvo y las cenizas de las mentes que lo concibieron: en la inquebrantable virtud de los profesores individuales".[62] Las pruebas de esto son tan aplastantes que la dificultad no estriba en reunirlas sino en limitar una pequeña suma al mínimo indispensable.

Por lo que se refiere al nivel elemental, una encuesta recientemente publicada informa que el 35 por ciento de la juventud norteamericana se encuentra seriamente retrasada en lectura y que otro 40 por ciento no lee tan bien como debiera. Lo siguiente se describe como típico de la situación en las escuelas del país: el primer grado de preprimaria contiene sólo 15 palabras diferentes. Un segundo preprimario presenta sólo 26 palabras adicionales, y lo sigue el primero con 80 nuevas palabras y una lectura de 114 palabras más. Así el lector que empieza muy bien conoce 235 diferentes palabras, y un niño de 9 años al terminar el tercer grado "conoce", o más bien reconoce, 1 342 palabras. Estas palabras se combinan una y otra vez para formar los textos, que así significan una repetición tediosa e interminable que no puede evitar que frene el interés del niño en el deseo de leer más.[63] Para ser precisos, ciertos alumnos en ciertas escuelas adquieren un vocabulario adicional a la edad de 9 años; pero éste es el nivel prevaleciente en la instrucción elemental.

A menos que se piense que este nivel está dictado por el "orden natural de las cosas", y se mantenga bajo por las capacidades innatas de los niños en general, es ilustrativo ver lo que sucede en la práctica en este aspecto en la Unión Soviética. Esto se facilita por el estudio de Trace.[64] Mientras que, para insistir, el niño norteamericano al terminar el tercer grado no se ha familiarizado ni con 1 500 palabras, el libro de lectura soviético para tercer grado *Rodnaya Rech* (*Idioma nativo*) cuenta aproximadamente con 8 000 palabras; y mientras que el libro de lectura norteamericano de cuarto año incluye 532 palabras no aprendidas en los libros precedentes, el libro de texto correspondiente en la Unión Soviética tiene un vocabulario aproximado de 10 000 palabras, esto es, agrega cerca de 2 000 palabras a las empleadas por el otro texto.

El cuadro es igual si pasamos el vocabulario —el patrón más sencillo para medir los logros en la lectura— al contenido de lo que leen nuestros hijos en la escuela elemental. En este país, "las lecturas en las escuelas elementales para los primeros grados se refieren principalmente a niños y niñas de cartón que participan en episodios triviales en los que intervienen papás y mamás, nanas y tías que llegan de visita, abuelos que tienen granjas, carteros, policías y tenderos del barrio y otras gentes, una comunidad hipotética y esterilizada". Y los autores

[62] Eric Linklater, *Laxdale Hall*, citado por Albert Lynd en *Quackery in the Public Schools*, Nueva York, 1953, p. x.

[63] Véase la edición de Charles Walcutt, *Tomorrow's Illiterates: The State of Reading Instruction Today*, Boston, 1961, passim.

[64] *What Ivan Knows That Johnny Doesn't*, passim; para la información presentada en el texto, véase en particular las pp. 30-51.

de los textos que se limitan a un pobre lenguaje son los compiladores de las propias lecturas o "escritores de libros para niños, sin imaginación o desconocidos que conocen todo lo relativo a las reglas del control de vocabulario". Las lecturas soviéticas consisten, por otra parte, en un grado considerable, de escritos (prosa y poesía) de autores rusos tan sobresalientes como Tolstoi, Turguenev, Pushkin, Korolenko, Nekrasov, Gorki y otros. Resumiendo, escribe Trace, "me gustaría mucho poder decir que en Estados Unidos se puede disponer, entre las lecturas básicas, de una serie que presente trozos siquiera remotamente comparables en cuanto a su nivel, a su calidad literaria y al valor informativo a las lecturas de *Rodnaya Rech*, pero no conozco ninguna. Lo mejor que puede decirse de estas lecturas básicas es que algunas son peores que otras; pero no mucho peores, porque todas son malas". Así, lejos de hacer al niño tan inteligente como pudiera serlo, lejos de esforzarse constantemente por desarrollar sus facultades más allá de los límites de su capacidad presente, de lo que se están "ocupando" nuestras escuelas elementales es de reducir el intelecto del niño a una idealización exclusivamente de clase media, "supersimplificada, casi siempre sin relación con la vida real" [65] o, según la expresión brutal pero pertinente de Mortimer Smith, de "disminuir la mente del niño".

Hasta aquí por lo que respecta a las escuelas elementales. A medida que ascendemos en la escuela a niveles superiores, la situación se vuelve un tanto más compleja, pero de ninguna manera mejor. Para ser precisos, constituye una proeza bajo el capitalismo avanzado, donde el trabajo del niño ha sido sumamente disminuido, si no enteramente eliminado, y que casi todos los niños menores de 14 años, y más del 90 por ciento de los adolescentes entre los 14 y los 17 años estén inscritos en la escuela. La posibilidad de tal extensión escolar casi general indica, por decirlo así, las potencialidades existentes y da una demostración concreta de lo que podría lograrse en una sociedad ordenada racionalmente. Tal como están las cosas, sin embargo, estas estadísticas tienden a crear una impresión de lo más desalentadora. Sugieren que los logros en materia educativa pueden medirse en términos cuantitativos, que el número de alumnos inscritos, el número de años de escolaridad y el número de horas de clase por semana suministran números índices significativos de la magnitud y los logros del esfuerzo educativo.

Y aun cuando se llega a lo decisivo, la calidad de la educación, la siguiente exposición resume probablemente tan bien como ninguna el actual estado de cosas:

> Hay una especie de Ley de Gresham que funciona en la educación norteamericana. Los niveles están bajando en toda la estructura. Una calificación media de 85 por ciento ahora es equivalente a la sencilla nota media de pase de 60 por ciento de hace una generación —lo que indica un descenso general de los requisitos oficiales para obtener un diploma

[65] *Ibid.*, pp. 21, 28 y 29.

> de secundaria. Cada vez más, las escuelas secundarias deben impartir materias elementales porque las escuelas elementales no lo hacen. Los colegios deben impartir cursos complementarios de la secundaria. A veces aun de escuela elemental porque el novato no puede deletrear, escribir gramaticalmente, expresarse, o... porque tantos alumnos no saben matemáticas. Cada año nos alegramos de que un mayor número de niños asistan a la escuela durante más años y alcancen mayores niveles de instrucción. Pero simultáneamente los niveles más altos se vuelven más bajos a medida que terminamos donde empezamos hace un siglo: con una educación para escuela elemental para la mayoría y un pobre curso de colegio-preparatoria para una minoría de estudiantes.[66]

Este resultado se corrobora por una infinidad y variedad de encuestas y estudios independientes cuya veracidad no puede ponerse en duda. Así en 1960, el Proyecto Talent, un vasto programa nacional de pruebas que comprendía 450 000 estudiantes, mostró que el 99 por ciento de los estudiantes de secundaria no pueden escribir un tema con una duración de 5 minutos sin cometer errores en inglés. William A. Gorham, el supervisor de la prueba, concluyó que los resultados son "un triste comentario acerca de nuestros productos de secundaria".[67] Tampoco se limita este mal al inglés. Según las palabras del Council for Basic Education (Consejo para la Educación Básica):

> ¿Cómo podemos esperar que el estudiante de secundaria domine lenguas extranjeras si nunca ha aprendido en la escuela elemental los rudimentos de la estructura de su propio idioma? ¿Cómo puede entender la historia si no tiene sentido de la progresión cronológica de los acontecimientos; o entender lo que está sucediendo en otros países si no tiene sentido de la significación o localización geográfica? ¿Cómo puede entender las matemáticas superiores de la nueva física si la aritmética le ha sido enseñada fundamentalmente por utilidad social, como algo que se vuelve útil cuando se quiere llenar o modificar la declaración del impuesto sobre la renta? Sobre todo, ¿cómo puede entender y disfrutar de los buenos libros, o expresarse con sencilla claridad al escribir, si nunca ha aprendido a leer o a escribir bien? [68]

Al mismo tiempo los programas de estudio de las secundarias están llenos de cursos de fotografía, talleres de carpintería, adaptación a la vida familiar, cursos sobre cómo tratar el problema de tener amigos, hacer citas, escribir en máquina, hablar en público, conducir un automó-

[66] H. G. Rickover, *Education and Freedom*, Nueva York, 1959, p. 145.
[67] Boletín del Council for Basic Education, diciembre de 1960, p. 8.
[68] Boletín del Council for Basic Education, enero de 1960, p. 8.

vil, vender al menudeo, etc. Como dice Hutchins con su vena característica, "las normas educativas norteamericanas se han desplomado... y la especialización, el profesionalismo y la frivolidad han sentado sus reales".[69]

Nos llevaría muy lejos de nuestro terreno tratar de discutir en detalle la clase de educación que imparten los colegios y las universidades. Lo que Thorstein Veblen observó hace aproximadamente cuarenta y cinco años se aplica con mucha mayor razón al presente: "Independientemente de lo que haya sido válido para otras épocas, cuando en Estados Unidos el colegio creció y floreció, indudablemente que el departamento de no graduados que ocupa el lugar del colegio hoy día no puede clasificarse como una institución de enseñanza superior".[70] Esto ha sido reconocido por el antiguo presidente de Harvard, Conant, quien manifiesta que "el grado de bachiller hace mucho tiempo que ha perdido su significado como signo de calidad escolar o como la terminación de un curso de enseñanza académica formal".[71] La verdad es que los colegios a menudo se han convertido en simples extensiones de las secundarias, en parte tratando de cubrir las más notorias deficiencias de la educación elemental y secundaria, y en parte por abastecer a sus clientes con lo mismo durante otros cuatro años. En cierta medida esto se debe indudablemente, como lo hizo observar el editorialista sobre educación del *New York Times*, al hecho de que "aun las políticas educativas y la fuerza de las universidades están, en último análisis, a merced de las escuelas elementales y secundarias".[72] Más significativo, no obstante, es el hecho de que las fuerzas que determinan la calidad de nuestro sistema educativo funcionan tan activamente en el nivel de colegio como en los estratos más bajos de la estructura. Como resultado, para citar un reciente estudio monumental sobre la enseñanza superior norteamericana, "un examen minucioso de las gentes que han cursado el colegio en Estados Unidos es suficiente para disipar cualquier noción de que nuestras instituciones de enseñanza superior realizan un buen trabajo de educación liberal".[73]

Tampoco esto debe ser motivo de sorpresa. En la mayoría de los colegios del país, buenos y malos, la primera mitad del plan de estudios —al que generalmente se le llama división inferior o programa de estudios generales— se dedica a lo que, de acuerdo con normas razonables, propiamente debían constituir materias de la escuela secundaria. Como puede imaginarse, este esfuerzo casi inevitablemente está destinado al

[69] Hutchins, *The Higher Learning in America*, p. XIII.

[70] Thorstein Veblen, *The Higher Learning in America: A Memorandum on the Conduct of Universities by Bussiness Men*, Nueva York, 1918; citado de la tercera edición, Stanford, California, 1954, p. 24.

[71] James Bryant Conant, *The American High School Today: A First Report to Interested Citizens*, Nueva York, Toronto, Londres, 1959, p. 6.

[72] Fred M. Hechinger, *The big Red Schoolhouse*, Garden City, Nueva York, 1962, p. 17.

[73] Nevitt Sanford, ed., *The American College: A Psychological and Social Interpretation of the Higher Learning*, Nueva York, Londres, 1962, p. 10.

fracaso. Es una tarea de Sísifo tratar de desbaratar en dos años académicos los hábitos de pensar, la actitud hacia el trabajo intelectual y la forma de estudiar, adquiridos en el curso de doce años de enseñanza elemental y secundaria. Que éste es realmente el caso, puede verse por todas partes. Por lo que se refiere al inglés, una gran proporción de graduados de colegio siguen no sólo ignorantes del contenido, tendencias y significado de las literaturas inglesa y norteamericana (para no hablar de la literatura mundial), sino también incapaces de escribir con estilo y ortografía aceptables.[74] Y la situación es particularmente sorprendente y fatal en un aspecto que ciertamente debe considerarse como la columna vertebral de toda educación humanística: la historia. En este campo un curso al vapor, de un año, "que cubre" todo el período desde el hombre prehistórico hasta la última elección presidencial, es superpuesto en trozos y piezas de historia, tales como las que pueden adquirirse en la mezcolanza que se conoce como "estudios sociales", en las escuelas elementales y secundarias. Considerando que estos cursos de investigación sobre la historia de la civilización occidental, o cualquier otro título semejante bajo el cual puedan enumerarse, generalmente son impartidos por ayudantes e instructores poco calificados e inexpertos —¿quién podría estar realmente calificado para una tarea de esta clase?— y se basan en libros de texto necesariamente pedestres y en voluminosos compendios que comprenden unas cuantas páginas seleccionadas por algún "gran" autor, de Sócrates a Toynbee, muy bien puede plantearse la pregunta: ¿podría aconsejarse una mejor forma de destruir en el estudiante cualquier interés por la historia y cualquier facultad para el pensamiento histórico? Y el cuadro apenas puede mejorarse mezclando en la tolva de "estudios generales" un par de cursos elementales que dan un barniz de ignorancia en las ciencias sociales o naturales. Lo que "la educación" de esta clase acarrea a quienes se imparte es un simulacro de conocimientos y comprensión donde no existe nada de esto, simulacro que fácilmente se transforma en un obstáculo eficaz para el aprendizaje, volviéndose así más destructivo que la propia ignorancia.

La transición de la división inferior a la superior del colegio implica cierta interrupción. Se supone que el programa "arreglado" para contrarrestar lo inadecuado de la educación previa al colegio ha de completarse en los primeros dos años; la función de los dos siguientes es más diversificada. Una proporción adecuada de los futuros graduados de colegio —probablemente una tercera parte— continúan en la división superior sin ningún objetivo específico profesional. Proviniendo en su mayoría de familias de la clase media o alta, "demasiado viejos para ju-

[74] "Sin la menor exageración puedo decir que, como profesor de los estudiantes graduados de inglés, no hay una sola suposición que pueda hacer acerca del conocimiento o habilidad adquiridos. No puedo suponer que un solo alumno de mi clase haya leído un libro; no puedo suponer el conocimiento de la más sencilla historia de la Biblia o de un mito o de cuentos de hadas de la literatura infantil." William Riley Parker, profesor de inglés de la Universidad de Indiana, citado en el boletín del Council for Basic Education, diciembre de 1961, p. 10.

gar y demasiado jóvenes para trabajar", los muchachos de este grupo tratan de obtener el grado de bachiller como un sello indispensable de su posición social y como un prerrequisito para cualquier tipo de empleo de oficina en el mundo de los negocios, mientras que para las muchachas la asistencia al colegio es el mejor camino para un buen matrimonio. Sin interesarse en ningún campo particular de especialización, la mayor parte de estos estudiantes tienden a elegir lo que la opinión del medio universitario considera "lo más seguro" y a limitar sus esfuerzos al mínimo indispensable para asegurar la nota de pase de los caballeros. Mezclado con varias actividades atléticas y sociales, este programa de la división superior, consistente en algunos cursos cuyo contenido se desvanece de la mente del estudiante inmediatamente después de terminado el examen final, y en virtud de que no necesita leer mucho (frecuentemente sólo los libros de texto), añade muy poco a lo que ya ha adquirido. Esto es válido para los mejores colegios del país; lo que se adquiere en la abrumadora mayoría de éstos es notablemente menos; y a todos ellos se aplica la observación de Hutchins: "Una de las cosas más fáciles del mundo es reunir una lista de los visibles cursos que se ofrecen en los colegios y universidades de Estados Unidos. Tales cursos reflejan la absoluta falta de propósitos coherentes, racionales, de estas instituciones".[75]

Tal vez podría argumentarse que en el caso de este "gentil" tercio de la población estudiantil, todo esto no importa mucho; los estudiantes se interesan sólo en el grado de bachiller y nada más. Pero la situación se vuelve verdaderamente dramática cuando los que constituyen aproximadamente otra tercera parte de los graduados de colegio son: los que pasan por el colegio para dedicarse a la difícil y responsable carrera de enseñar o de dirigir la educación en las escuelas elementales y secundarias. ¿Qué clase de educación obtienen nuestros educadores? Lawrence A. Kimpton dio una cruda respuesta a esta pregunta durante su gestión como rector de la Universidad de Chicago: "Las escuelas de educación donde estudian los profesores y se elaboran los programas de estudio de las escuelas secundarias constituyen en general mamotretos bastante anticuados a menudo divorciados del organismo principal de la universidad y ambiguos y flojos en su contenido".[76] Y otro observador resume sus amplios estudios sobre la educación de nuestros profesores diciendo que "existen cada vez más pruebas para demostrar que las instituciones que preparan a los profesores —las que, según el Informe Harvard, les han enseñado todo excepto lo que es indispensable, el amor a los conocimientos— nos están proveyendo de profesores que son nuestros ciudadanos menos preparados".[77] Este descubrimiento se corrobora por una serie de pruebas y encuestas que clasifican los diferentes departamentos de los colegios de acuerdo con el nivel general

[75] Hutchins, *The Higher Learning in America*, p. XIII.
[76] Citado en el boletín del Council for Basic Education, febrero de 1960, p. 5.
[77] Mortimer Smith, *The Diminished Mind: A Study of Planned Mediocrity in Our Public Schools*, Chicago, 1954, p. 87.

de inteligencia de los estudiantes que los eligieron como campos de abstracción. Todos estos estudios muestran que la educación se encuentra en el fondo de la clasificación. "Una explicación evidente de esta distribución es que refleja la variable dificultad de las materias tal como se enseñan usualmente en el nivel de subgráduados. Este orden de hecho se ha encontrado sustancialmente relacionado con la reputación de difíciles de que estos temas gozan entre los estudiantes que aún no se gradúan."[78] Tampoco podría ser de otra manera: el *curriculum* de un aspirante a profesor o a director de escuela está lleno de toda una gama de cursos cuya vacuidad, trivialidad y tedio son proverbiales. La instrucción sobre el tema central fomenta la pretenciosa ignorancia, "como los cursos de verano en un colegio para profesores que tratan de la literatura mundial, desde los tiempos antiguos al siglo veinte, todo en 30 días".[79] Y la preocupación respecto a cómo enseñar determina que se deje en último término lo que debe enseñarse. La obligatoriedad de tomar estos variados cursos, "talleres", y seminarios, con objeto de ser elegible para un certificado, asegura a las escuelas de maestros un auditorio cautivo, y "en este hecho los críticos amables ven tendencias hacia lo que fácilmente podría señalarse como burdo y vulgar ardid en las actividades menos humanas".[80]

La naturaleza y calidad de la educación que se imparte a los profesores puede evaluarse si se tiene idea de las bases sobre las cuales se confieren los más altos grados de educación. Así, la primera escuela para maestros del país, el Teachers' College de la Universidad de Columbia, concedió doctorados en educación a candidatos que presentaron disertaciones sobre los siguientes tópicos:

Selección cooperativa del mobiliario escolar para servir al jardín de niños a través de un programa para tercer grado en las escuelas públicas de Garden City;

Guía para iniciar campamentos escolares con referencia especial a Bronxville;

Metodología que se sugiere para formarse una imagen suprema ideal de la enfermera profesional;

Historia de las competencias de remo en los colegios y universidades de Estados Unidos de América.

En la universidad del estado de Michigan, las disertaciones presentadas para cubrir los requisitos para el más alto grado en educación incluían los siguientes títulos:

Evaluación de trece marcas de cascos de futbol sobre la base de cierta medición de los impactos sufridos;

[78] Carl Bereiter y Mervin B. Freedman, "Fields of Study and the People in Them", en Nevitt Sanford, ed., *The American College*, p. 564.
[79] Mortimer Smith, *The Diminished Mind...*, p. 93.
[80] Edgar W. Knight, "The Obligation of Professional Education to the Schools", *School and Society*, 6 de octubre de 1951 (citado por Smith en *The Diminished Mind...*, pp. 91-92, donde se proporciona información respecto a que el escritor fue hasta su muerte, en 1953, profesor de historia educacional en la Universidad de Carolina del Norte).

Investigación de diversos métodos empleados en la evaluación de cascos de futbol;

Estudio sobre las diferencias de personalidad entre un grupo de mujeres que habían participado en clases de costura en un programa de educación para adultos y un grupo de amigas y vecinas que no habían participado en ninguna actividad de educación de adultos.

La Universidad de Dakota del Norte confirió su más alto grado académico a una tesis titulada *Principales ediciones selecccionadas en la enseñanza de primer año de mecanografía;* mientras el propósito fundamental de un estudio para doctorado en la Universidad de Indiana era "determinar la influencia que pueden tener la risa y la sonrisa de los maestros y los alumnos en la eficiencia del profesor".[81]

Puede objetarse que estos casos son excepciones deplorables. Desgraciadamente, tal objeción no tiene bases. Simplemente por una cuestión: las totalmente insustanciales listas que anuncian los cursos que se ofrecen y las disertaciones que se aceptan por parte de las escuelas para profesores podrían multiplicarse fácilmente. Pero aún más importante es el hecho frecuente, que Ricardo con toda precisión llamó el "caso extremo" y lo que en el lenguaje común probablemente se descarte por considerarse "exageración", lo que arroja más luz sobre un fenómeno sujeto a investigación. El caso extremo, la exageración, llama la atención sobre las condiciones subyacentes que de otra forma podrían pasar inadvertidas. Y es el siguiente: nos capacitan para que veamos las escuelas para profesores como son: "el barrio bajo intelectual de los terrenos universitarios y un blanco lícito de chistes a costa del profesorado".[82]

Poco hay que decir de la instrucción que se imparte en la división superior del colegio cuyo alumnado aproximadamente constituye el 15 por ciento del cuerpo de estudiantes de los campos de "administración de empresas y comercio". Se les imparten materias sobre contabilidad, mercados, publicidad, mecanografía y otras similares; éste es un curso estrictamente vocacional que no tiene ninguna relación con la educación humanística y el que, en opinión de muchos, no tiene cabida en el plan de estudios de un colegio de artes liberales. De hecho, lo ofrecen fundamentalmente instituciones subvencionadas por el Estado y los municipios; y las instituciones privadas de más alta reputación se enorgullecen de no ocuparse de programas de este tipo.[83] Estas ramas de empresas

[81] Boletín del Council for Basic Education, enero, marzo, noviembre de 1960; mayo y diciembre de 1961. El impacto de la cultura de Estados Unidos sobre el "mundo libre" se sugiere por la siguiente observación: "Hace poco leímos una noticia sin importancia de la UPI sobre Japón, cuyo país ha... sido liberalmente provisto de orientación norteamericana. Aparentemente ha aprendido bien sus lecciones, porque el relato del periódico hablaba de que la profesora Tosie Otsuka de la Universidad de Shimane acaba de recibir su grado de doctor con una tesis sobre el tema del lavado de trastos". *Ibid.*, marzo de 1961.

[82] *Ibid.*, febrero de 1960, p. 5.

[83] Con un grado un poco mayor de consistencia, estas mismas instituciones educativas de la *élite* sostienen escuelas de administración de empresas. A pesar del hecho de que sus planes de estudio en años recientes han sido adornados con cursos sobre teoría económica, estadística, "ciencias administrativas", etc., su *raison d'être* dentro del marco de una universidad es un poco menos dudosa que la de su contrapartida en los colegios.

y comercio de los colegios pueden o no servir como útiles escalones para conseguir empleo en las empresas —lo cual es muy dudoso, aun entre los hombres de negocios— pero por mucho esfuerzo de imaginación que se haga no podría sostenerse que la información y capacitación que trasmiten amplían los horizontes o acrecientan las facultades intelectuales de sus estudiantes.

La sexta parte restante de los estudiantes de colegio emplean sus años anteriores a la universidad en temas preprofesionales de diversas clases. En el caso de muchos, su enseñanza termina con un grado de bachiller en ingeniería, ciencias aplicadas, agronomía, etc.; otros siguen estudios para graduarse en las escuelas profesionales (derecho, medicina, etc.) o en las escuelas superiores de artes y ciencias donde en su mayoría se preparan para llegar a ser profesores e investigadores en los colegios y universidades o para asumir puestos de investigación o administrativos en las dependencias gubernamentales, instituciones privadas y laboratorios industriales. Independientemente de la meta de sus estudios en los años preuniversitarios, la instrucción que recibe este sector de los estudiantes es considerado por los expertos en los diversos campos como bueno o excelente, dependiendo de la institución de que se trate. Aquí, según un consenso general, la educación norteamericana alcanza su máximo.

Y sin embargo no se puede menos que tener serias reservas respecto a la calidad de la educación recibida aun por este grupo privilegiado. Hay una tendencia creciente en el sentido de que la especialización empiece pronto y a absorber cada vez más el tiempo y las energías del estudiante. El acuerdo en el sentido de que los especialistas saben cada vez más y más de menos temas resulta fastidioso y los lamentos respecto al cada vez más profundo abismo que separa a las ciencias de las humanidades están muy bien fundados. Como es inevitable, dentro del marco general del capitalismo monopolista aun los mejores productos del sistema educativo tienden a ser "bárbaros de la ciencia" e "imbéciles de alto IQ". Esto no quiere decir que el sistema educativo norteamericano no produzca gente reflexiva y verdaderamente educada. Su número es, sin embargo, dolorosamente pequeño, y alcanzan cierto nivel de excelencia intelectual no debido a, sino a pesar de, el sistema educativo; no como resultado de, sino en una amarga lucha con, el clima cultural e intelectual prevaleciente. El que lo logren demuestra que incluso en las circunstancias más adversas la lucha de la humanidad por el conocimiento y la comprensión no puede ser completamente frenada. Su existencia en las condiciones presentadas da una ligera idea de lo que un buen sistema educativo podría alcanzar en una buena sociedad.

En suma, el estado de la educación es funesto para la nación en su conjunto. Pocos de quienes completan 12 años de educación pública salen medianamente preparados y educados —para no hablar de la gran proporción de los rechazados que nunca se gradúan de secundaria. Tam-

poco hay una gran diferencia respecto a los más afortunados que pueden llegar y pasar del colegio. En el mejor de los casos una pequeña minoría de estudiantes de colegio reciben lo que puede realmente considerarse una rigurosa y racional educación humanística, y "hay muchas pruebas de que los colegios raramente logran provocar cambios importantes en las actitudes o valores y que el principal efecto de cuatro años de colegio es que los estudiantes se parezcan más entre sí".[84] Como se pregunta Hutchins sobre la base de una rica experiencia y amplios estudios: "¿Por qué los graduados de las grandes universidades no pueden distinguirse, ni siquiera en su gramática, de la masa de la población que nunca ha tenido sus ventajas? Su gramática tal vez pueda explicar las deficiencias de las escuelas norteamericanas, cuyas marcas indelebles las llevan nuestros conciudadanos hasta el día de su muerte. Pero ¿qué pasa con su interés intelectual, el deseo y la capacidad de razonar, la independencia de criterio y el carácter. . . ?"[85]

Ninguna de estas características esenciales de una persona educada es adquirida por la gran mayoría siquiera de la estrecha *élite* de los graduados universitarios que logran alcanzar los más altos niveles de la escala académica y terminan con doctorados (y eventualmente siendo profesores) en campos académicos de *bona fide*. De hecho, se corre el gran riesgo de que las penas y esfuerzos del duro trabajo, junto con las realizaciones en el campo de las matemáticas, las ciencias y la tecnología impidan que aun los productos académicamente más distinguidos tengan oportunidades para desarrollar las cualidades fundamentales que Hutchins correctamente asocia con recibir una buena educación. En todo nuestro sistema educativo, desde el fondo hasta la cúspide, hay poco espacio para formación y cultivo del *intelecto*, para el nacimiento y florecimiento del individuo capaz de un enfoque inteligente, crítico, del mundo que nos rodea, a quien se le haya enseñado y haya aprendido a pensar del presente como historia. Y la gran mayoría, aquellos que no reciben sino educación secundaria superficial, se las arreglan para procurarse cualquier título, van por la vida sin capacidad para pensar con claridad, sabiendo cada vez menos de más y más, y sin ningún respeto para el intelecto y para los conocimientos y sabiduría acumulados por la humanidad.

El estallido de ansiedad respecto del sistema educativo, que se puso de manifiesto por el lanzamiento del Sputnik de la Unión Soviética en el otoño de 1957, es en sí mismo un aspecto de la condición social que refleja fielmente el estado de la educación. Con unas cuantas excepciones notables, los que se han unido al desfile de críticas sobre la educación norteamericana son los menos interesados en su "degradación intelectual y moral", empleando una expresión de Hutchins.[86] Su preocupación no se debe a la cruel destrucción masiva de las capacidades y potencialidades humanas que el sistema educativo refleja y ayuda a perpetuar. Hace sólo 25 años, cuando la situación en este campo era un poco mejor de lo que es actualmente, "el gobierno y las empresas veían con gran indiferencia la educación. No la financiaban porque no veían razón para hacerlo. Su único interés. . . era contener a los profesores para que no despertaran en los estudiantes ningún deseo de cambio social".[87] Lo que actualmente complementa este interés en conservar el *statu quo* es la mayor conciencia de las urgentes exigencias que plantean los dogmas militar y corporativo predominantes en la sociedad norteamericana. Estas exigencias no reclaman una educación más racional y humanística del pueblo —en realidad actúan en contra de ésta. Lo que exigen es una oferta conveniente de personal técnico adecuadamente calificado y un número satisfactorio de científicos de primera. Para asegurar ambos no es necesario educar a las masas; una enseñanza apropiada de los más prometedores, la minoría de alto IQ, es todo lo que necesita organizarse.[88]

De acuerdo con esto, el acento del actual empeño por elevar los niveles educativos en las escuelas y colegios recae fundamentalmente en el llamado niño "dotado". Aunque "este programa del niño 'dotado' está al servicio casi exclusivo de los grupos de ingresos altos",[89] nuestros hombres de Estado que se ocupan de esta materia no titubean en recomendarlo como la vía más prometedora hacia la "salida" educativa. Así, los distinguidos autores del reciente informe sobre educación del Rockefeller Brothers Fund hablan de "nuestro" compromiso con "la dignidad del individuo", con su "desarrollo intelectual, espiritual y moral", con "iguales oportunidades para todos" —sólo para terminar lamentándose de "que nuestra sociedad haya prestado tan poca atención al individuo de talento y capacidad poco comunes". Esta deficiencia ha de enmendarse ahora mediante la "búsqueda de la excelencia" y, en beneficio de quienes pueden sospechar que esta búsqueda pondrá una barrera infranqueable a la educación del hombre común, se añade: "*Nuestra concepción de excelencia debe abarcar muchos tipos de realizaciones en todos los niveles*. . . Hay excelencia en la actividad intelectual abstracta, en el arte, en la música, en las actividades administrativas, en la artesanía, en las relaciones humanas, en el trabajo técnico".[90] ¿Podría

[84] P. E. Jacob, *Changing Values in College*, Nueva York, 1957, citado por Nevitt Sanford, ed., *The American College*, p. 3.

[85] *Freedom, Education and the Fund: Essays and Addresses, 1946-1956*, Nueva York, 1956, p. 76.

[86] *Ibid.*, p. 15.

[87] Hutchins, *The Higher Learning in America*, p. x.

[88] La explotación de los frutos de la "revolución científica industrial", en curso, tanto en la industria como en el aparato militar, no parece depender de los adelantos de la alfabetización y la destreza de la fuerza de trabajo, sino más bien de la disponibilidad de un número relativamente pequeño de científicos capacitados y de ingenieros y de un limitado estrato de mecánicos y capataces calificados. Los requisitos de pericia para el trabajador ordinario de hecho pueden estar disminuyendo a medida que su trabajo se vuelve más rutinario y se reduce a las operaciones más simples. Véase la brillante discusión de este problema en *Automation and Management*, de James R. Bright, Boston, 1958, pp. 176 ss.

[89] Sexton, *Education and Income*, p. 60.

[90] Rockefeller Brothers Fund, Inc., *The Pursuit of Excellence: Education and the*

haber una fórmula mejor para permitir al excavador que "busque la excelencia" cavando fosos, mientras confiere privilegios adicionales a los pocos que ya los tienen?

Debe reconocerse el mérito del presidente Conant, quien, habiendo dirigido una investigación exhaustiva sobre el estado del sistema educativo, ha admitido francamente que su interés se encuentra en el 15 o 20 por ciento de todos los estudiantes de secundaria a quienes clasifica como "académicamente capacitados". Habiendo establecido que "el porcentaje de jóvenes que se están preparando para ser médicos, abogados, ingenieros, científicos, letrados y maestros de materias académicas, es aproximadamente igual en este país que en Europa... algo así como el 6 por ciento de un grupo de esa edad",[91] prodiga toda su atención y solicitud a esta *élite*. A los académicamente "capacitados", piensa, debe dárseles un punto de arranque: debe exigírseles más, su programa de materias académicas debe intensificarse y ampliarse, debe enseñárseles más idiomas y deben ser inducidos a trabajar más arduamente en la escuela.[92]

Para el 80 u 85 por ciento restante, el enfoque de Conant es completamente diferente. Su receta para la plebe es "series importantes de cursos que conduzcan al desarrollo de la habilidad vendible". Estos cursos deben planearse con la ayuda de "comités de asesores integrados por representantes de los patronos y los trabajadores", y aun cuando los estudiantes inscritos también deben recibir cierta instrucción de inglés, estudios sociales, etc., no debe darse importancia indebida en sus programas a los temas académicos. De hecho, por lo que se refiere a estos estudiantes, se ha encontrado que en general el sistema educativo existente es satisfactorio. Lo que preocupa a Conant respecto de estos muchachos y muchachas, cuyos años en la secundaria se pasan tomando cursos de taquigrafía, mecanografía, uso de máquinas de oficina, economía doméstica del ramo de construcción, vendedores al menudeo y mecánicos de automóvil, no significa que no se les esté impartiendo una verdadera educación, sino que una gran proporción de ellos —y una mayoría de los negros— no encuentran empleo al rezagarse en la escuela o graduarse de la escuela secundaria.

> Como escribí en junio de 1958, la tasa nacional de desocupación es algo más del 7 por ciento para todos los grupos de edades, pero la desocupación entre la juventud menor de 21 años de edad es alrededor del 17 por ciento, o sea más del doble de la tasa para todos los trabajadores de la nación. Esta gente joven es mi principal preocupación, especialmente cuando se les amontona juntos en gran número, dentro de los límites de los barrios bajos de las grandes ciudades. ¿Qué pueden significar para ellos palabras tales como "libertad", "prerrogativas" e "igualdad de oportunidades"? ¿Con qué celo y dedicación podemos esperar que resistan las implacables presiones del comunismo?[93]

Future of America, Garden City, Nueva York, 1958, caps. 1 y 2. La última frase se encuentra en la página 16.

[91] Conant, *The American High School Today*, p. 3.

[92] No estamos sugiriendo que no pueda recomendarse una severa selección y programas para los llamados niños dotados bajo ciertas circunstancias. Así, una sociedad pobre que apenas está saliendo del estado de atraso puede no ser capaz de dar una educación altamente calificada a las masas. Pero con seguridad si la Unión Soviética puede sostener económicamente "la educación de las masas muy cerca del nivel de curso superior de la escuela secundaria europea y académicamente muy por encima del nivel común colegio-preparatoria-secundaria norteamericano" (Rickover, *Education and Freedom*, p. 177), Estados Unidos podría sostener, en términos económicos, un sistema educativo más ambicioso sin recurrir al racionamiento educativo.

No es el que "esta gente joven", así como quienes son más afortunados en encontrar empleo, permanezcan analfabetos e ignorantes lo que parece ser la "principal preocupación" de Conant, es solamente su posiblemente débil resistencia al comunismo, su posible conversión en "dinamita social".

Nuevamente, debe reconocerse a Conant el que haya presentado claramente y sin adornos el verdadero interés de la clase dirigente en el estado de la educación. Su brutal realismo ciertamente arroja mucha más luz en la condición prevaleciente acerca de la "dignidad del individuo" y "la elevación espiritual del hombre libre". Y sin embargo es un estrujante testimonio para nuestra bancarrota cultural de la sociedad el que un antiguo presidente de una de las universidades más grandes del país irreverentemente se deshaga de un 80 a 85 por ciento de la nación como "ineducables", declarando con igual desembarazo que "me sobrecoge un sentimiento desagradable de angustia" cuando se sugiere que necesitamos explicar lo que queremos decir por educación. Conant, por su parte, está "dispuesto a definir la educación como lo que se da en escuelas y colegios".[94] Si éste no es un desconocimiento total, absoluto, de toda la tradición humanista de la humanidad, entonces ¿qué es?

[93] Conant, *Slums and Suburbs*, p. 34.

[94] Citado en el boletín del Council for Basic Education, enero de 1960, p. 3.

XI

EL SISTEMA IRRACIONAL

1

Está en la esencia del capitalismo que tanto bienes como fuerza de trabajo sean comprados y vendidos en el mercado. En una sociedad tal, las relaciones entre los individuos están dominadas por el principio del cambio de equivalentes, del *quid pro quo*, no solamente en materia económica, sino en todos los aspectos de la vida.

No es que el principio del cambio equivalente sea o haya sido practicado universalmente en la sociedad capitalista. Como Marx mostró tan convincentemente en el último capítulo del primer volumen de *El capital*, la primera acumulación de capital se logró mediante la violencia y el saqueo, y continúan usándose los mismos métodos diariamente en las colonias y semicolonias que dependen del capitalismo. Sin embargo, la preponderancia ideológica del *quid pro quo* se volvió absoluta. En sus relaciones entre sí y en lo que enseñan a aquellos a quienes gobiernan, los capitalistas se han comprometido con el principio del *quid pro quo* tanto como guía de acción como norma de moralidad.

Este compromiso reflejó un paso importante en el desarrollo de las fuerzas de producción y en la evolución de la conciencia humana. Únicamente sobre las bases del cambio equivalente fue posible llevar a cabo una utilización más racional del material humano y los recursos que han sido el logro básico del capitalismo.[1] Al mismo tiempo, no debe olvidarse nunca que la racionalización del *quid pro quo* es una racionalización específicamente capitalista que en cierta etapa de desarrollo se vuelve incompatible con las fuerzas fundamentales y las relaciones de producción. Ignorar esto y tratar el *quid pro quo* como máxima universal de conducta racional es en sí mismo un aspecto de la ideología burguesa, tanto como la afirmación que parece radical de que bajo el socialismo el equivalente puede inmediatamente ser eliminado revela una opinión utópica de la naturaleza de los problemas económicos con que se enfrenta una sociedad socialista.[2]

[1] Max Weber llegó al extremo de encomiar la introducción de la contabilidad por partida doble, ese resultado del principio del *quid pro quo*, como acotando una mojonera importante de la historia social.

[2] Marx hizo hincapié en su *Crítica del programa de Gotha* en que el principio del cambio equivalente debe sobrevivir en una sociedad socialista por un tiempo considerable, como guía para una distribución y aprovechamiento eficientes de los recursos humanos y materiales. Sin embargo, de igual manera, el paso del socialismo al comunismo requiere una lucha incesante contra ese principio, con miras a ser remplazado finalmente con el ideal de: "de cada uno según su capacidad, a cada uno según sus necesidades". En una sociedad comunista completamente desarrollada, en la que la producción social estuviera organizada como una vasta empresa económica y en la cual se hubiera superado la escasez, el cambio equivalente no serviría como principio organizador de la actividad económica más de lo que hoy en día requiere mover una silla de una recámara a una sala, cargando a la sala y abonando a la recámara el valor del mueble. Esto, obviamente, no quiere decir que la sociedad comunista del futuro pueda eximirse de cálculos racionales; lo que significa es que la naturaleza de la racionalidad implicada en los cálculos económicos sufre un cambio profundo. Y este cambio a su vez no es sino manifestación de una transformación completa de las necesidades humanas y de las relaciones entre los hombres en sociedad.

Pero aun durante la vida del propio capitalismo el *quid pro quo* se rompe como principio racional de organización económica y social. La corporación gigante retira de la esfera del mercado grandes segmentos de actividad económica y los sujeta a una administración científica diseñada. Este cambio representa un continuo aumento de la racionalización de las partes del sistema, pero no va acompañado por ninguna racionalización del todo. Por el contrario, con el establecimiento de precios que no se basan en los costos de producción de las mercancías sino para que rindan los máximos beneficios posibles, el principio del *quid pro quo* se vuelve el opuesto de un promotor de organización económica racional y en vez de eso se convierte en una fórmula para mantener la escasez en medio de la abundancia potencial. Los recursos humanos y materiales permanecen ociosos porque no hay en el mercado el *quid* para cambiar contra el *quo* de su producción potencial. Y esto es cierto aunque el costo real de tal producción fuera nulo. En el país capitalista más desarrollado una gran parte de la población vive en una pobreza abismática mientras que, en los países subdesarrollados, miles de millones sufren de enfermedades y hambre porque no hay un mecanismo que efectúe un cambio de lo que producen por lo que necesitan desesperadamente. La insistencia en la inviolabilidad de cambio equivalente cuando lo que se habrá de cambiar no cuesta nada, la estricta economía de los recursos cuando una gran proporción de éstos se desperdicia, son obviamente la negación de la racionalización que el concepto de valor y el principio del *quid pro quo* originalmente expresaron.

La obsolescencia de tales categorías centrales del pensamiento burgués no es sino un síntoma de la naturaleza profundamente contradictoria del capitalismo monopolista, del conflicto cada vez más agudo entre la racionalización rápidamente en aumento del proceso actual de producción y la elementariedad no disminuida del sistema como un todo.[3] Este conflicto afecta todos los aspectos de la sociedad. Mientras que la racionalidad ha ido conquistando cada vez nuevas zonas de la conciencia, la ineficacia del pensamiento burgués para comprender el desarrollo de la sociedad como un todo ha permanecido esencialmente sin cambiar, espejo leal de la continua *elementariedad* e irracionalidad del mismo orden capitalista.

La realidad social es por lo tanto concebida en términos que han

[3] En este capítulo usamos las palabras elemento y elementariedad para caracterizar una sociedad regida por grandes fuerzas naturales, como el viento y la marea, a las que el hombre trata de adaptarse pero sobre las cuales no tiene control.

sobrevivido, trastornados y fetichistas. Sin poder justificar un orden social irracional, inhumano e incapaz de responder a las urgentes necesidades cada vez mayores que plantea, la ideología burguesa se adhiere a conceptos anacrónicos y moribundos. Su bancarrota se manifiesta no tanto en la creación de nuevos fetiches y verdades a medias como en su obstinado apoyo a los viejos fetiches y mentiras a medias que ahora se vuelven ruidosas mentiras. Y mientras más pierden estos fetiches y mentiras a medias lo poco de verdad que tuvieron en un tiempo, más insistentemente son martillados, como lema de propaganda, en la conciencia popular.

La pretensión de la economía de Estados Unidos de ser un sistema de "libre competencia" es un caso en cuestión. En ningún tiempo la empresa fue completamente libre, en el sentido de que cualquiera que quisiera podía empezar su propio negocio. Todavía el concepto expresaba un aspecto importante de la verdad al señalar la diferencia entre la relativa libertad del capitalismo competitivo por una parte y las restricciones impuestas por el sistema corporativo y el estado mercantilista por otra. Habiendo perdido desde hace mucho esta pretensión limitada de veracidad y refiriéndose como lo hace ahora a la libertad de las corporaciones gigantes de ejercer su vasto poder de monopolio sin ser molestadas, la "libre empresa" se ha convertido en un lema desprovisto de validez descriptiva o explicativa.

De naturaleza similar es la incesante repetición de que el régimen político de Estados Unidos actualmente es una democracia. En Estados Unidos como en todos los países capitalistas, las masas sin propiedades nunca han estado en posición de determinar las condiciones de vida ni la política del gobierno del país. Sin embargo, nuestra democracia significó el derrocamiento del despotismo monárquico y el ascenso al poder de una burguesía relativamente numerosa, el término enfocó su atención a un cambio importante en la vida de la sociedad. Pero ¿qué queda del contenido de esta verdad en una sociedad en la que una pequeña oligarquía que descansa en un enorme poder económico y en un control absoluto del aparato político y social de la sociedad toma todas las decisiones políticas de importancia? Claramente, la pretensión de que tal sociedad es democrática sirve para ocultar y no para revelar la verdad.

Consideremos la religión que aún pesa mucho en la ideología dominante. El que la percepción religiosa del mundo sea y haya sido siempre un conocimiento falso no necesita ser elaborado, ni tampoco el que la cristiandad y otros credos organizados hayan servido para racionalizar y justificar la conquista, la explotación y la inhumanidad. Y sin embargo no hay duda de que en el pasado la conciencia religiosa ha participado de la verdad fomentando el desarrollo del conocimiento y las artes de la civilización. Fue la Iglesia Católica Romana la que actuó como guardián de las lenguas, la escolástica y el pensamiento histórico en los siglos más oscuros de Europa; y la ciencia moderna tomó forma en la lucha de siglos entre la fe y la razón. ¡Qué diferente es el

papel de la religión hoy en día! Cuanto más obviamente ha sucumbido al racionalismo y más manifiestamente ha dejado de ejercer influencia sobre el pensamiento de las gentes y sus acciones, más estridente se ha vuelto el esfuerzo de vender este ingrediente de la ideología dominante. El lema "Salve Jesús" en innumerables carteles a lo largo de los caminos, las actividades de propaganda masiva de las iglesias del vecindario, las exhortaciones en anuncios para unirse a cualquiera de las instituciones eclesiásticas disponibles omnipresentes, los mensajes espirituales llevados a millones de hogares por medio de la prensa y ondas aéreas, todo esto tiene poco que ver con la fe y la moral de las gentes, y menos aún con su percepción de la realidad. Lo que se ha ofrecido a la venta en el mercado religioso son recetas para adquirir el "poder de pensamiento absoluto" o la obtención de "tranquilidad de conciencia", como licor o pastillas tranquilizantes, viajes transoceánicos o lugares de recreo.

La ideología burguesa no es ya una perspectiva mundial, una *Weltanschauung* que intente descubrir el orden en el caos existente y el significado de la vida. Se ha vuelto una especie de estuche de herramientas diversas y trucos para obtener la meta principal de la política burguesa. Y esta meta —que en años jóvenes la burguesía definió en términos de progreso material y libertad individual— es cada vez más explícitamente limitada a una sola cosa: la conservación del *statu quo*, alias el "mundo libre", con todos sus males manifiestos, sus absurdos y sus irracionalismos.

Por supuesto es imposible adelantar una defensa razonada de este *statu quo* y en realidad no se hace ya el esfuerzo. En lugar de tomar la forma de una demostración de racionalidad y conveniencia de un capitalismo monopolista, la defensa se dirige cada vez más a repudiar el socialismo, que es la única alternativa real del capitalismo monopolista, y a denunciar la revolución, que es el único medio posible de llegar al socialismo. Todos los que ansían una mejor sociedad, más humana, más racional, se sostiene, son ilógicos, utópicos y subversivos; con el mismo criterio, el orden existente de la sociedad se hace aparecer no sólo como el único posible, sino el único concebible.

La contradicción entre la racionalidad creciente de los métodos de producción de la sociedad y la organización que los comprende, por una parte, y la constante elementalidad e irracionalidad en el funcionamiento y percepción del conjunto, por otra, crea el campo de desperdicio ideológico que es el signo distintivo del capitalismo monopolista. Pero debemos insistir en que esto no es, como algunos apologistas del *statu quo* nos hacen creer, "el fin de la ideología"; es el desplazamiento de la ideología del capitalismo ascendente por la ideología de la crisis general y la decadencia del orden capitalista mundial. El que su principal pilar sea el anticomunismo no es accidental, ni se debe a la conjunción pasajera de fuerzas políticas, como tampoco lo es el hecho de que el contenido principal de la política económica del capitalismo moderno son los armamentos y la guerra fría. Estas políticas pueden ser únicamente *anti*; no les queda nada para que sean *pro*.

2

Adam Smith vio en la división del trabajo la clave de la riqueza de las naciones, y por supuesto tenía razón. Muchos antes y después de él vieron un lado más oscuro, y también tenían razón. En palabras de Marx, "la división del trabajo se apodera no sólo de la económica, sino de cualquiera otra esfera de la sociedad y en todas partes establece las bases de ese sistema que todo lo abarca, de especialización y clasificación de los hombres, ese desarrollo en un hombre de una sola facultad a expensas de todas las demás, que llevó a A. Ferguson, maestro de Adam Smith, a exclamar: 'Hacemos una nación de ilotas, y no tenemos ciudadanos libres' ".[4]

Los grandes críticos sociales del siglo XIX, desde Owen y Fourier hasta Marx y Engels, fueron todos movidos por un sentido de coraje en contra de este efecto profundamente inhumano de la división capitalista del trabajo. Aunque sus opiniones sobre una sociedad buena diferían, todos ellos tuvieron algo en común: deben crearse condiciones que favorezcan el desarrollo de los seres humanos, "ciudadanos libres", dueños de sus facultades y capaces de desarrollar todas sus potencialidades. Algunos pensaron en términos románticos en un retorno a la supuesta Edad de Oro. Otros, de los cuales Marx y Engels fueron quienes más influencia tuvieron, vieron la solución en el máximo desarrollo a través del adelanto científico y tecnológico de la productividad del trabajo humano. Como Marx lo expresó en un pasaje bien conocido de la *Crítica al Programa de Gotha*, esto sería solamente

> cuando la subordinación esclavizadora del individuo a la división del trabajo y con ella la antítesis entre el trabajo mental y el físico haya desaparecido; cuando el trabajo no sea meramente un modo de vivir sino que se haya convertido en la necesidad primordial de la vida; cuando las fuerzas productivas se hayan incrementado con el total desarrollo del individuo y todos los resortes de la riqueza cooperativa fluyan más abundantemente —sólo entonces será enteramente factible superar la obtusa perspectiva del derecho burgués y sólo entonces la sociedad será capaz de grabar en sus insignias: ¡De cada uno según su capacidad, a cada uno según sus necesidades!

Marx pensó que tan alto grado de productividad del trabajo podría lograrse únicamente en un "estadio más elevado de sociedad comunista". Podemos ver ahora que esto fue una ilusión, que, desde el punto de vista de la elevación de la productividad del trabajo, el capitalismo tuvo un potencial mucho mayor de lo que imaginaron Marx y los científicos sociales burgueses contemporáneos. La corporación gigante ha demostrado ser un instrumento efectivo, sin precedente, para la promoción de la ciencia y la tecnología y para engarzarlas con miras a la producción de bienes y servicios. Actualmente existen en Estados Unidos los medios de vencer la pobreza; de abastecer a todos con todo lo necesario y con las comodidades de la vida; de dar a todos una educación genuinamente completa y el tiempo libre para desarrollar plenamente sus facultades; en una palabra, para escapar de ese sistema acaparador de hombres especializados y clasificados acerca del cual escribió Marx.

[4] *El capital*, vol. 1, cap. 14, sec. 4.

De hecho, por supuesto nada de esto ha sucedido. El hombre sigue estando especializado y clasificado, aprisionado en las celdas estrechas preparadas para él por la división del trabajo; sus facultades son restringidas y su mentalidad limitada. Y la amenaza a su seguridad y tranquilidad de espíritu que ya asomaba en tiempos de Marx ha aumentado en proporción directa a la incidencia con que se ha expandido y a la velocidad acelerada del cambio tecnológico bajo el capitalismo monopolista.

> La industria moderna nunca considera ni trata la forma existente del proceso de producción como final. La base técnica de la industria es por lo tanto revolucionaria, mientras que los modos de producción antiguos fueron esencialmente conservadores. Por medio de la maquinaria, los procesos químicos y otros métodos, conduce a cambios continuos no solamente en la base técnica de la producción sino también en las funciones del trabajador y en las combinaciones trabajo-proceso. Por lo tanto, al mismo tiempo revoluciona la división del trabajo dentro de la sociedad e incesantemente transfiere masas de capital y trabajadores de una rama a otra de la producción. Por lo tanto, la industria en gran escala por su propia naturaleza necesita cambios en el trabajo, diversidad de funciones, movilidad universal de trabajadores; por otra parte, en su forma capitalista reproduce la vieja división del trabajo con sus particularidades osificadas. Hemos visto cómo esta contradicción insuperable roba a los trabajadores su situación de paz, permanencia y seguridad; cómo amenaza constantemente, llevándose los instrumentos de trabajo, arrebatando de sus manos los medios de subsistencia, mediante la supresión de su tarea particular subdividida, para hacerlo innecesario. También hemos visto cómo se resuelve esta contradicción a través de incesantes sacrificios de la clase trabajadora, el despilfarro más absurdo de fuerza de trabajo y las destrucciones causadas por la anarquía social.[5]

[5] *El capital*, vol. 1, cap. 13, sec. 9.

Para poner al día esta aseveración necesitamos solamente agregar que la escala de la industria se ha vuelto incomparablemente mayor durante el siglo pasado, que con el advenimiento de la automatización y la cibernética sus bases técnicas se han vuelto mucho más revolucionarias y que la supresión de tareas particulares subdivididas nunca ha tenido lugar en tantas áreas de la industria ni con tan alarmante velocidad. Si no fuera por el aumento de empleos en el llamado sector de servicios de la economía (incluyendo el gobierno) la situación del trabajador que debe vender su fuerza de trabajo para ganarse la vida sería realmente desesperada.

Mientras el crecimiento del sector de servicios ha compensado en parte los efectos destructivos del empleo de técnicas modernas, éste y los cambios relacionados con él han agregado una nueva dimensión a la deshumanización del proceso de trabajo bajo el capitalismo. No hay necesidad de repetir aquí lo que ya se ha subrayado tanto en capítulos anteriores: que una gran parte, y cada vez mayor, del producto de la sociedad capitalista monopolista es, de acuerdo con las necesidades humanas genuinas, innecesaria, antieconómica y absolutamente destructiva. La ilustración más clara son los miles de millones de dólares en bienes y servicios que son devorados cada año por una maquinaria militar cuyo único propósito es el de evitar que los pueblos del mundo resuelvan sus problemas de la única manera que pueden ser resueltos: mediante el socialismo revolucionario. Pero no son solamente aquellos que manejan y abastecen el aparato militar los que están comprometidos en una empresa antihumana. Igual puede decirse, en grados diversos, de muchos millones de trabajadores que producen y crean necesidades de bienes y servicios que nadie necesita. Y de igual forma son interdependientes los diversos sectores y ramas de la economía en las que casi todo mundo está involucrado de una u otra manera en estas actividades antihumanas: el campesino que abastece de alimentos a las tropas que pelean contra el pueblo de Vietnam, los que hacen troqueles y herramientas que mueven la intrincada maquinaria necesaria para un nuevo modelo de automóvil, los fabricantes de papel y tinta y aparatos de televisión cuyos productos se usan para controlar y envenenar las mentes del pueblo, etcétera.

Paul Goodman escribe: "Hay casi ocupación plena (con excepciones de gran significación), pero debe haber menos empleos de los necesarios e incuestionablemente útiles; ello requiere energía y extraer de alguno las mejores capacidades; y ello puede hacerse manteniendo la dignidad y el honor propios".[6] Goodman tiene razón al aseverar que este "simple hecho objetivo" es importante para explicar los problemas de la gente joven en esta sociedad. Pero no hay más que eso: es importante para explicar la alienación por el trabajo, el cinismo, la corrupción que penetra en cada rincón y hendedura del capitalismo monopolista y que nadie con sentido histórico puede dejar de reconocer como rasgos característicos de una sociedad en plena decadencia.

[6] *Growing up Absurd*, Nueva York, 1960, p. 17.

3

Al preguntar a uno de los personajes de John Updike si le gustaba su trabajo, contestó, "diablos, no sería trabajo si me gustara". Con excepción de una pequeña minoría, particularmente los trabajadores afortunados o privilegiados, todos indudablemente estarían de acuerdo. No hay nada inherentemente interesante acerca de la mayoría de las tareas mezquinamente subdivididas que los trabajadores están obligados a desempeñar; y siendo el propósito del trabajo en el mejor de los casos vago y, en el peor, humanamente degradante, el trabajador no encuentra satisfacción en el logro de sus esfuerzos. En lo que a él se refiere, la única justificación es su remuneración. La paga es la clave para cualquier satisfacción que le está permitida a la clase trabajadora en esta sociedad; el respeto de sí mismo, la posición y el reconocimiento de sus compañeros que pueda lograr, depende primordialmente de la posesión de objetos materiales. La casa del trabajador, el modelo de su automóvil, la ropa de su esposa, todo adquiere mayor significación como índice de éxito o fracaso. Y, sin embargo, dentro del cuadro social, estos objetos de consumo pierden cada vez más su capacidad de satisfacción. Fuerzas similares a aquellas que destruyen la identificación del trabajador con su trabajo conducen a la erosión de su propia identificación como consumidor. Con bienes que se buscan por sus cualidades para proporcionar una posición, la urgencia de sustituir con los más nuevos y más costosos los viejos y más baratos, deja de estar relacionada con la utilidad de los bienes y se vuelve un medio de ascender un peldaño más en la escala social.

De esta manera el consumo se vuelve una especie de extensión y continuación del proceso de ganarse la vida. De igual modo que el trabajador está siempre bajo la presión de salir adelante a expensas de sus compañeros de taller o de oficina, así el consumidor persigue las mismas metas a expensas de sus vecinos después de su trabajo. Ni el consumidor ni el trabajador están nunca realmente satisfechos; siempre están buscando un nuevo trabajo, deseando siempre mudarse a un mejor vecindario. De esta manera el trabajo y el consumo comparten la misma ambigüedad: mientras llenan las necesidades básicas de supervivencia, van perdiendo cada vez más su contenido y significado interiores.

Tampoco mejoran las cosas cuando se trata de otro aspecto de la vida no laboral del trabajador: la ocupación de su tiempo de ocio. El ocio ha sido considerado tradicionalmente como el medio de "recreación", es decir, de revivir y reconcentrar las facultades mentales y físicas de sus compromisos obligatorios al trabajo hacia fines genuinamente interesantes. Ahora, sin embargo, la función del ocio sufre un cambio, se vuelve un sinónimo de tiempo empleado en la pasividad, de absoluta ociosidad, como ha observado Erich Fromm, el ocio ya no significa hacer lo que la persona *desea*, algo diferente de lo que hace en el trabajo, de lo que *debe* hacer, significa cada vez más sencillamente no *hacer nada*. Y

la razón para no hacer nada se debe en parte a que hay muy poco humanamente interesante que hacer, pero tal vez aún más por la vacuidad y falta de propósito y fin determinado de la vida en la sociedad capitalista que ahoga el deseo de hacer cualquier cosa.

Esta propensión a no hacer nada ha tenido una participación decisiva en la determinación de la clase de diversión que se ofrece para llenar las horas de holganza en las noches, en los fines de semana, en los días de fiesta y durante las vacaciones. El principio básico es que cualquier cosa que se ofrece —material de lectura, películas, programas de radio y televisión— no debe exigir nada de los recursos intelectuales y emocionales de quienes lo reciben: el propósito es proporcionar "holgorio", "solaz", "pasarla bien" —en una palabra, diversión que pueda absorberse en forma pasiva. Incluso la forma y organización del material se ven afectados. El espectáculo es continuo, se puede entrar y salir libremente a los cinematógrafos; el libro puede leerse del principio al fin o del final al principio; no importa dejar de ver algunos episodios de una serie, la televisión puede cambiarse de un canal a otro, sin que se pierda la coherencia o comprensión.

Otras formas de "matar el tiempo" —¡qué expresión tan reveladora!— no son más estimulantes. Ser un aficionado a los deportes no implica participar en cualquier actividad o adquirir destreza. Se ofrecen eventos para todas las estaciones del año, y no es necesario ni asistir a éstos ya que las corporaciones gigantes encuentran una forma lucrativa de propaganda al patrocinar la difusión de los juegos por radio y televisión. Elaborados registros estadísticos son recopilados y publicados en libros y revistas especializadas, haciendo posible que hasta los aficionados que nunca han practicado un deporte en su vida discutan los equipos y jugadores con la seguridad de un experto. El estar interesado en diferentes épocas del año en los deportes apropiados a la estación se convierte en algo que la gente tiene en común. Como los sumamente imaginarios puntos buenos y malos de las diferentes marcas y modelos de automóvil, la fuerza o debilidad de los equipos y jugadores se convierten en tópicos de conversación que la trivialidad inherente del tema transforma en mera charla.[7]

Tal vez nada es más sintomático de la parte que representa la holganza en la vida diaria que esta degeneración de la conversación en charla. Con la amistad, la conversación presupone la existencia de ciertos propósitos comunes, intereses y actividades. La amistad implica un compromiso emocional; la conversación requiere un esfuerzo intelectual. Cuando estas precondiciones no existen, cuando la gente vive junta pero no se relaciona una con otra en alguna forma básica, ambas, conversación y amistad, están confinadas a atrofiarse. Cuando la gente no tiene

[7] Esta comunidad de intereses crea ligas de seudosolidaridad no sólo dentro de las clases sociales, sino también a través de fronteras de clase, y de esta manera desempeña una función ideológica importante. Como aficionados a los equipos de beisbol de Detroit o a los de hockey, el presidente de la General Motors o el barrendero de una fábrica de GM se acercan uno a otro como iguales.

nada que decir, las "habladurías" se vuelven la orden del día. A medida que la palabra amigo palidece y pasa a designar a alguien que conocimos por casualidad, se aplica a multitud de conocidos y a nadie en particular. Las reuniones sociales cada vez son menos motivadas por el deseo de estar con otras gentes que por el temor de encontrarse solo. La falta de relación entre las gentes en estas reuniones con frecuencia y en forma característica se disuelve en alcohol.

La satisfacción derivada de esta clase de jovialidad es efímera; la cruda es inevitable. Aunque esté ahogándose en su soledad, el individuo logra superarla, como ha observado David Riesman, volviéndose una partícula de la multitud. La miseria de la soledad y el horror a estar reunidos produce una actitud de ambivalencia entre dejarse envolver o retirarse. Abandonando una reunión con la idea de que habría estado mejor quedándose en casa, asiste a otra pensando que tal vez esté mejor ahí. De aquí que es ahogado en un torbellino de vida social —por supuesto a diversos niveles, depende de la clase social, posición e ingreso— o llegando a la conclusión, como Arthur Miller lo ha dicho, de que si se tiene que estar solo da lo mismo estar consigo mismo; se vuelve solitario, se pasa horas trabajando en casa, cortando el pasto, acicalando el jardín. Rumiando y refunfuñando conecta el radio, escucha algunas noticias o un anuncio musical, se vuelve a la televisión para ver el final de una película del oeste, abandona ambos y mira distraídamente el periódico lleno de noticias de crímenes y escándalos; en pocas palabras, pasa de una manera a otra de no hacer nada, siempre añorando y con temor de empezar la siguiente semana de trabajo, cuando empezará a añorar y a temer que se aproxime el fin de semana.

En estas condiciones, la sensación que produce la holganza está en estrecha relación con la experimentada en el trabajo: aburrimiento demoledor que debilita. Sólo debe agregarse que el aburrimiento que se vive en las horas y los días de tiempo libre puede ser aún más agresivo que el que se experimenta durante las horas de trabajo. En el caso del trabajo parece ser natural: un aspecto de la espantosa necesidad de ganarse el pan con el sudor de la frente. La historia toda de la humanidad ha enseñado a la gente a dar por supuesto que el sufrimiento físico y la angustia psíquica son el precio de la supervivencia. Mientras la escasez dominó las condiciones humanas, esta manera de ver las cosas, cruel como indudablemente fue, a la luz de la ociosidad y el lujo de que gozaron los pocos privilegiados, parecía lógica y convincente a quienes nada tenían. Para ellos cada reducción de la jornada de trabajo, cada reducción de la semana de trabajo, fueron pasos preciosos en dirección a la libertad.

Actualmente debemos preguntar: ¿qué queda de tal lógica, de tal avance hacia la libertad, cuando la tortura del trabajo compra un margen mayor de ocio que carece en sí mismo de alegría, que se traduce en una extensión del trabajo mismo, en el vacío, el tedio y la apatía de la holganza moderna? ¿Qué racionalidad queda en soportar la propia negación, la represión, el apremio a trabajar, cuando a esto sigue al final

del día de labores y de la semana de trabajo el desierto árido del aburrimiento que presupone el tiempo libre en esta sociedad?

4

Con la creciente especialización y racionalización de los procesos de partes de la economía capitalista, los cálculos han venido a ocupar todos los aspectos de la vida. El individuo siente la presión, desde el principio, hacia uno de los moldes prefabricados disponibles —depende de la clase social y estrato al que pertenezca o, más bien, al que su familia pertenezca— y el resultado es un producto humano estandarizado, racionalizado, sistemáticamente rectificado por controles estadísticos de calidad administrados por innumerables servicios de prueba desde el jardín de niños en adelante. Las reacciones de este "producto" y la forma en que responde se vuelven cada vez más automáticas y fáciles de pronosticar. Son de esperarse las sonrisas de recepcionistas y aeromozas, así como de los vendedores y empleados de estaciones de gasolina, no importa cual sea su disposición de ánimo, su condición física, su actitud hacia la contraparte. Es necesario expresar alegría por parte de trabajadores y patrones, de proveedores y clientes, independientemente del contenido o significado de las operaciones como tales. En forma similar, ya sea que una persona, un paisaje, una composición musical sea juzgada bella, no depende de sus características específicas, sino de su éxito en el mercado, su relación con la última moda, el costo, la novedad, su capacidad de proporcionar "alegría" y "descanso".

En ausencia de una identificación espontánea con las gentes y las cosas, la pretensión, ese extraño homenaje que se rinde a creencias e ideales anticuados, se ha vuelto un sustituto omnipresente. Como el perro de Pavlov que reacciona al sonido de una campana, se pretende llamar la atención en ocasiones prescritas; se manifiesta un fingido interés en un libro o en una conversación; se hace ostentación de la preocupación por un hecho político dentro o fuera del país; se expresa falso placer o pena en conexión con la vida de otros; se hace alarde de pretendida alegría en ciertas fechas como la Navidad, cumpleaños, aniversarios.

Este mecanismo que sirve para encubrir la falta de sentimientos emocionales parece funcionar al aportar lo necesario para una corriente más o menos suave de coexistencia humana. Asegura la urbanidad superficial para el trato entre las gentes; refuerza el mantenimiento de ciertas normas de conducta; mantiene las iglesias, organizaciones de caridad y clubes y sienta las bases para una actividad cultural de la sociedad. Sin embargo, sus limitaciones se vuelven cada vez más evidentes y tienden a reducir cada vez en mayor grado su efectividad.

A medida que la simulación penetra en cada rincón de la sociedad, se vuelve cada vez más difícil tomarla por su valor nominal. Al llegar a reconocer la gente que lo que tiene enfrente *es* simulación, el contenido

de lo que se simula se vuelve irrelevante y lo que se experimenta es únicamente el artificio, la insinceridad; en realidad, el tener que sonreír acaba con el significado humano de amistad, benevolencia y estimación. Está correspondido por una sonrisa de la contraparte igualmente insincera, artificial y obligada, que nulifica las expresiones faciales y deja detrás la mutua indiferencia que se supone debe disfrazar.

De igual modo que resulta claro para un artista que el mérito que se otorga a su obra tiene poco que ver con su talento y percepción de la naturaleza y en cambio simplemente refleja la urgencia obligatoria que siente la gente de pretender una actitud de moda, su creatividad misma se vuelve una simulación. Trata de evocar la simulada preferencia del público, con el resultado de que una simulación niega la otra: el artista no tiene nada que comunicar a su público, en tanto que el público no aporta ninguna inspiración al artista. Esta ruptura de los vínculos entre el arte y la sociedad despoja al arte de la posibilidad de valerse de sus propios medios para decir la verdad y roba a la sociedad una de las pocas formas a través de las cuales, durante toda la historia, ha podido asir la verdad.[8]

Pero donde el mecanismo de la simulación tiende a romperse y deja de cumplir la función que hace posible el mantenimiento de contactos humanos básicos es en la esfera de las relaciones entre los sexos. Aquí la simulación es menos capaz de servir como sustituto porque aquí la espontaneidad y la capacidad de compromisos emocionales no son meramente componentes de la reacción; son su esencia misma. Aquí la simulación, aunque no se sienta como tal, no puede borrar la represión de tendencias libidinosas y la incapacidad de satisfacción, de experimentar la recompensa sexual. Aquí todos los esfuerzos por mantener las apariencias de afecto, del placer de la compañía, del deleite familiar, inevitablemente fracasan en descubrir lo que Marx vio como la alienación del hombre de sí mismo y lo que Freud llamó más tarde "afecto-invalidez" del individuo.

El fenómeno mismo no es, por supuesto, de origen reciente. La represión ha definido siempre la explotación del hombre por el hombre. Frenando la lucha por la libertad, dominando la aversión hacia la fatiga y la negación de sí mismo, destruyendo el sentido de compasión y solidaridad con los seres humanos, la represión ha forzado al hombre a moldes que lo capaciten para explotar y ser explotado. Como dijo Freud, "es imposible ignorar la medida en que la civilización está construida sobre la renunciación a las satisfacciones instintivas, el grado en que la existencia de los propósitos de la civilización presupone

8 Donde la simulación se abandona abiertamente y se hace un intento de trasmitir una imagen verdadera de la realidad, incluso el lenguaje del arte es abandonado. La realidad se describe en su severa desnudez sin la intervención de la imaginación artística que, como todas las formas de espontaneidad, se vuelve cada vez inalcanzable. Esto se puede ver claramente, por ejemplo, en los escritos de Henry Miller, en las obras teatrales de Tennessee Williams y de Edward Albee, y en la pintura y la música muy modernas.

la insatisfacción (¿supresión, represión o algo más?) de las poderosas necesidades instintivas".[9]

Durante muchos siglos las fuerzas de represión derivaron mucho de su formidable poder de dos recursos relativamente constantes: uno fue el estado de escasez obligada que fue, tomando en cuenta las condiciones de la época, correctamente considerado como un hecho inevitable de la naturaleza. La incidencia de las cargas impuestas por la escasez dio lugar a dudas y críticas; la injusticia asociada con esto ocasionó una protesta pública casi continua; se presentaron argumentos convincentes para demostrar que en un orden social diferente los efectos lamentables de la escasez podían mitigarse. Pero no podía negarse la existencia de la escasez. Y el reconocimiento de su existencia necesariamente implicó el reconocimiento de lo inevitable del trabajo durante toda la vida y los bajos niveles de vida para la inmensa mayoría de la humanidad.

La otra fuente de energía para la maquinaria de represión está en estrecha relación con la primera: la creencia incuestionable de la gente en los principios básicos que sirven de fundamento a los tabúes y prohibiciones, las reglas y orden que rigen la conducta del hombre en sociedad. Estos principios elaborados por el aparato cultural y religioso de la sociedad, trasmitidos de generación en generación, inherentes y aparentemente un aspecto inmutable de la "naturaleza humana" cuajado en una conciencia, un superego siempre vigilante y que castiga duramente a quienes violan sus preceptos con amargos sentimientos de culpa. De esta manera, la sociedad adquiere lo que puede llamarse una fuerza policiaca que defiende con eficacia la "ley espiritual y el orden".

Lo que distingue nuestro tiempo de todas las épocas anteriores es que ahora en los países avanzados el mecanismo de la represión ha logrado su misión histórica. La obra de disciplina y autonegación que éste impuso hizo posible la gran acumulación de capital, y con ésta la construcción de un aparato industrial enormemente productivo. El desarrollo de la automatización y la cibernética en las últimas dos décadas señala el fin de una era muy larga en la cual la inevitabilidad de la escasez constituyó el hecho central de la existencia humana. No puede haber duda de que la aceptación continua de esa inevitabilidad, bajo condiciones tales como las que prevalecen en Estados Unidos actualmente, es una conciencia falsa *par excellence*. Sirve únicamente para mantener y dar apoyo a un orden social opresivo y su predominio en la mente de las gentes no refleja sino el predominio anacrónico de una ideología anticuada.

El mismo proceso histórico que ha hecho objetivamente posible eliminar la escasez ha contribuido en gran medida a debilitar la fuerza policiaca de la psicología de la sociedad. El adelanto y la difusión de la racionalidad que resulta del progreso espectacular de la ciencia y la tecnología y a la vez es causa de éstos han minado fatalmente la fe en muchos de los principios morales básicos que guían la conducta del hombre. Vueltos obsoletos por los cambios profundos en la realidad

[9] Sigmund Freud, *Civilization and its Discontents*, Londres, 1955, p. 63.

económica y corroídos por la crítica racional en todas sus formas, estos principios ya no pueden llevar la carga de la estructura represiva que tradicionalmente habían sido llamados a sostener.

Este deterioro progresivo de los cimientos económicos e ideológicos de la represión ha conducido en los países de capitalismo avanzado a consecuencias que son tan complejas y contradictorias como importantes. Por una parte, las manifestaciones más inmediatas y obvias de represión se han restringido notablemente o se han disuelto; las relaciones sexuales dentro y fuera del matrimonio son libres; la disponibilidad y el uso extendido de anticonceptivos baratos han llevado la liberación de la mujer lejos de la esclavitud doméstica; y la crianza de los hijos es, en algunos aspectos, más cuerda y sensible.

Por otra parte, el debilitamiento del mecanismo de represión ha llevado a consecuencias negativas no menos pronunciadas. Los viejos códigos de moral, reforzados en gran medida por la conciencia individual, van en obvio y precipitado descenso. Pero el capitalismo monopolista ha demostrado ser totalmente incapaz de crear una nueva moda que guíe la conducta del hombre en una era de abundancia potencial. Como resultado, la carga de proteger a la sociedad contra la conducta destructiva ha caído cada vez más en presiones ajenas al individuo —en premios y castigos y, sobre todo, en la policía y los tribunales. El que estas presiones externas hayan sido incapaces de sustituir a un código moral eficaz se pone de manifiesto de mil maneras, grandes y pequeñas. Las tasas de criminalidad, por ejemplo, han subido mucho más rápidamente que la población.[10] Pero tal vez aún más sintomática (y aterradora) es la forma cada vez mayor en que la violencia satura la atmósfera del país capitalista más avanzado. El *New York Times* (20 de mayo de 1963) publica: "los habitantes de la ciudad temen estar en los parques aun durante las horas del día". Y los departamentos de policía de Nueva York y otros lugares publican folletos especiales que contienen consejos a los ciudadanos tales como caminar solamente por calles iluminadas, echar doble cerrojo a las puertas de sus casas durante la noche y nunca abrir la puerta en la noche sin que antes se haya identificado la persona que llama. Hasta en Filadelfia, la ciudad del "amor fraternal", dice el que fue regente, Richardson Dilworth: "No se me ocurriría ir por las calles de la ciudad, a no ser que fuera en un coche con las puertas aseguradas".[11]

5

Una de las percepciones principales que Freud tuvo de la civilización radica no sólo en la represión de las tendencias de la libido, sino tam-

[10] El *New York Times*, del 11 de octubre de 1962, cita a J. Edgar Hoover, director del Federal Bureau of Investigation, cuando habla de que los crímenes se elevaron a más del doble desde 1946 y aumentaron cinco veces más rápidamente que la población entre 1957 y 1962.

[11] *New York Times*, 17 de marzo de 1965.

bién y no en menor importancia, en ser canalizadas en gran medida hacia fines creativos —el proceso que llamó sublimación. A medida que la necesidad de represión disminuye y el mecanismo de represión se rompe, parece claro que la civilización pueda florecer sólo si los canales de sublimación se ensanchan continuamente y se profundizan, y solamente si la gente puede encontrar cada vez nuevas salidas a sus energías latentes que también aportan verdaderos recursos de satisfacción. Y sin embargo bajo el capitalismo monopolista sucede exactamente lo contrario: todo el proceso vital de sublimación está en peligro de derrumbarse. ¿De qué otra manera es posible interpretar la pérdida de significativa adhesión al trabajo, el embrutecedor aburrimiento de la holganza, la degeneración de lo que lleva el nombre de cultura, el aislamiento de la actividad política como lucha, a lo largo del camino que ha de recorrer la sociedad?

Bajo estas circunstancias es fácil comprender por qué la sexualidad ha vuelto de nuevo a colocarse al frente como la forma predominante de satisfacer las tendencias lascivas. En la ideología oficial el resurgimiento de la sexualidad toma la forma de la insistencia en que la felicidad debe encontrarse dentro de las cuatro paredes de uno mismo, los esposos en brazos uno del otro, y la unión en la propia familia. Este resurgimiento no es menos evidente en la cultura nacional y en el incesante esfuerzo que las campañas de ventas hacen representar la sexualidad como fuente de placer —que puede obtenerse comprando un automóvil, o un jabón, haciendo un viaje, comprando un vestido nuevo o adquiriendo una joya.

Pero este regreso al "primitivismo" no da resultado. Hay una asimetría fundamental en el proceso implicado: tabúes y simulaciones son esenciales para desviar y reorientar las energías libidinosas, pero la disminución de los tabúes y la supresión de los canales de sublimación no conducen automáticamente a la reorientación de las tendencias sexuales hacia sus finalidades biológicas originales. Por el contrario, el efecto es únicamente llevar más lejos la destrucción de la capacidad psíquica del hombre hacia la normal satisfacción de las necesidades sexuales. Las aparentes posibilidades, pródigamente ofrecidas por el renovado hincapié en la sexualidad, permanecen esencialmente inconmensurables: el hombre anestesiado sufre de una especie de castración psíquica, de una incapacidad de experimentar una catarsis psíquica en el acto sexual. Aunque mucho de lo que estaba prohibido se permite ahora, lo que ahora es permitido ha dejado de ser lo mismo de lo que era prohibido. Condescendiendo a los ataques del racionalismo, las prohibiciones y mandamientos de los viejos han caído en desuso, pero no antes de haber desenfrenado las actividades que se suponía debían haber sido privadas de su contenido emocional y por lo tanto despojadas de su poder de satisfacción. La similitud con lo que ha pasado en el aspecto económico es sorprendente: la racionalización del modo de funcionar de las unidades humanas y económicas de esta sociedad marcha al paso con la desaparición de cualquier propósito significativo. La "atrofia de la vida sexual" de la que habló Freud no es la atrofia de la actividad sexual; es la atrofia del contenido y significado de la actividad psíquica.

Como pasa con frecuencia las apariencias son desorientadoras. Al igual que los impulsos de don Juan y de Messalina se consideran ahora no como un signo de exuberante *joie de vivre*, sino como la persistente imposibilidad de lograr satisfacción sexual y el resultado de la búsqueda sin descanso de compañeros que pudieran ayudarles a obtener lo que para ellos era imposible, así debe reconocerse esta obsesión de la sociedad por la sexualidad, no como el reflejo de un aumento de satisfacciones sexuales, sino como un signo del mal funcionamiento del anhelo sensual. Este mal funcionamiento puede tomar la forma de menoscabo de la capacidad técnica del acto sexual. Pero es importante comprender que no necesita tomar esta forma y se puede expresar igualmente bien en la ausencia o en una reducción importante de la habilidad de experimentar la liberación física a través del acto sexual. Como lo señaló originalmente Freud y más tarde lo subrayó y elaboró Wilhelm Reich, bajo ningún concepto ambos son idénticos: la potencialidad técnica puede existir y frecuentemente coexiste con la impotencia psíquica, la impotencia orgánica que a su vez da lugar a toda clase de desórdenes neuróticos.

La consecuencia más importante del mal funcionamiento sexual es que hace estragos en el "mundo interior" que se supone ha de conciliar al hombre con la tristeza y la opresión del mundo exterior. En lugar de ayudarlo a superar su incapacidad para las relaciones humanas por medio del amor y la solidaridad, la sexualidad se transforma en fuente de tensión y frustraciones. Una vez más nos encontramos ante la paradoja de una racionalidad parcial que avanza paralelamente a una total irracionalidad. El creciente conocimiento mina los viejos tabúes e inhibiciones, reduce la ignorancia y los temores, permite un aumento de actividad sexual. Al mismo tiempo la laguna entre la satisfacción aparente de las demandas sexuales y la satisfacción que se deriva del acto sexual crece, y el sufrimiento causado por estar psíquicamente incapacitado se vuelve más debilitador y difícil de soportar. "El aumento de conocimientos acerca de la vida sexual ha afectado a la mujer en forma negativa más que positiva —escribe el Dr. Dingwall, estudioso británico de la sociedad norteamericana—, porque mientras más supo más sospechó que había sido engañada." [12] Y así continúa hasta llegar a la conclusión inevitable de que "la falta de satisfacción sexual completa es el meollo de la inconformidad que se manifiesta en tantas mujeres norteamericanas" y que "tiene repercusiones en cada aspecto de la vida".[13]

El aspecto de la vida más inmediatamente afectado es, por supuesto, el campo de las relaciones matrimoniales. Físicamente dañados por el mal funcionamiento de las relaciones sexuales, ambos cónyuges tienden a caer en un estado de miseria emocional que al mismo tiempo

[12] Eric John Digwall, *The American Women: A Historical Study*, Londres, 1956, p. 220.
[13] *Ibid.*, p. 222.

impide darse uno al otro suficientemente para comprender las causas de sus problemas. Ambos, marido y mujer, se sienten "engañados" y tratan de culparse uno al otro. Lo que Freud llamó "sobrestimación del objetivo sexual" da lugar a su menosprecio agresivo. Lo que una vez fue admirado se vuelve ahora fuente de irritabilidad y fastidio, se traduce en disputas y recriminaciones sobre asuntos que no tienen relación con el problema real. La hostilidad desplegada en ocasiones tales crea sentimientos de culpabilidad y remordimiento; estos sentimientos llevan a reconciliaciones; y las reconciliaciones empiezan de nuevo todo el círculo vicioso.

El hecho de que el hombre pueda obtener cierta liberación somática de sus tensiones a través de las relaciones sexuales, mientras que las posibilidades son más limitadas para la mujer, tiende a reforzar en la esposa el sentido de que se abusa de ella y se le explota. Esto a su vez da lugar a una demanda persistente de que el esposo, por lo menos, viva de acuerdo con sus obligaciones en campos diferentes de la vida matrimonial. Por otra parte, sufriendo él de una incertidumbre necia sobre si en realidad no será su excepcional imperfección la responsable de la infelicidad de su esposa, sucumbe a la presión. Redobla sus esfuerzos para aportar lo necesario a la familia, trata de ser tan útil como le sea posible ayudando en la casa y se endeuda para satisfacer los caprichos de ella. Pone a su mujer en un pedestal y hace todo lo que puede para apaciguarla estando continuamente a su lado siempre que lo llame, solamente para descubrir que todos sus esfuerzos son vanos, que nada puede darle que satisfaga sus deseos y que en lugar de ganar su afecto pierde su respeto.

Hay muchas maneras en que el individuo busca escapar del predicamento, la diferencia depende de factores tales como la posición económica y social, los antecedentes religiosos y étnicos y rasgos particulares de personalidad. La noción, en la mayoría de los casos ilusoria, de que un cambio de cónyuge proporciona el remedio eficaz, lleva en algunos estratos de la sociedad a la proliferación de relaciones extramaritales y a una frecuencia cada vez mayor de desmembramiento de las familias por el divorcio, la separación o el abandono. La tasa de divorcios rápidamente en aumento ha llevado a la Family Service Association de Estados Unidos a declarar: "El problema número uno de Estados Unidos es el desmembramiento de la familia".[14]

Donde se evita el divorcio por razones económicas o religiosas y marido y mujer siguen juntos, la atmósfera familiar con frecuencia es de frigidez y hostilidad no disfrazada. Las parejas con poca o ninguna libertad de movimiento, sometidas a la necesidad de ganarse la vida y sostener a los hijos, se resignan a su suerte viviendo unidos solamente

[14] Citado de *Family Service Highlights*, periódico de la asociación, en el *New York Times* del 12 de noviembre de 1961. Aproximadamente al mismo tiempo, el profesor Judson T. Landis de la Universidad de California expresaba la opinión de que la degradación de la vida familiar en California, en muchos aspectos un estado tranquilo, ha alcanzado "proporciones alarmantes", "50 matrimonios (55 en San Francisco) que de cada 100 acaban mal". *San Francisco Chronicle*, 2 de noviembre de 1961.

por la imposibilidad objetiva de cambiar de vida, soportan su miseria hasta el fin amargo y viven fuera de su tiempo y sin descubrir ni desarrollar sus capacidades y potencialidades creativas. Para muchos, el alcohol es el único consuelo; para otros, el suicidio proporciona el escape desesperado.

Los más afortunados económicamente con frecuencia esperan alivio a través de cambios en las condiciones externas. Llevados por otra idea ilusoria de que la catarsis emocional que huye de ellos puede de algún modo capturarse en un escenario distinto, mudan de casa, se rodean de objetos caros, hacen viajes fuera del país. Buscando continuamente nuevas formas de superar su hambre emocional, son el prototipo del consumidor norteamericano, proverbialmente inquieto, siempre perceptible a las nuevas modas y chifladuras, a los nuevos productos y modelos —y a los nuevos tranquilizantes y analgésicos.[15]

Los que pueden llamarse el "aparato de alta fidelidad" siguen un curso diferente, son los que provienen de grupos profesionales, trabajadores en industrias de recreación y de comunicación para las masas, profesores de universidades y estudiantes. Debido a sus antecedentes culturales y a la naturaleza de sus ocupaciones, es probable que estas gentes sean particularmente sensitivas a las contradicciones entre la disminución de la represión y los obstáculos cada vez mayores que pone la sociedad capitalista monopolista en el camino de la satisfacción de los impulsos emocionales. La forma en que con frecuencia responden a la crisis es un esfuerzo frenético por encontrar una solución en el nivel individual a través de lo que tal vez pudiera llamarse una medida de "resublimación". Acometido deliberadamente, este intento tiene todas las características de terapia ocupacional. Las expresiones típicas de estos impulsos "culturales" son: dedicarse a la pintura, a la decoración de interiores; volverse un conocedor de raros objetos de arte; a coleccionar álbumes musicales (con frecuencia limitados a un solo país o un período histórico). Su superficialidad con frecuencia es clara. Es probable que los libros nunca sean abiertos y que sólo sirvan para llenar libreros diseñados con gusto; el continuo sonido del tocadiscos, técnicamente magnífico, no es tanto el amor a la música cuanto el terror al silencio; el escudriñar los catálogos de anticuarios y comerciantes en objetos de arte o el coleccionar nuevas telas para redecorar la sala difícilmente puede ser un escape temporal a la necesidad de estar solo con sus propios pensamientos y sentimientos. Las fuentes de satisfacción urdidas son tan infructuosas como las inexistentes que están destinadas a suplir.

Donde más se siente el impacto de la búsqueda de sustitutos a la satisfacción y donde es más importante es en el campo de las relaciones entre padres e hijos. La creencia de que las dificultades entre esposos será aliviada por la responsabilidad conjunta y el cariño a los hijos lejos

[15] Es en esencia la misma búsqueda, en vano, del fuego fatuo, sólo que en dirección opuesta, la que dirige a los llamados *beatniks* en busca de la realización emocional a través de la renunciación al modo de vida "formal", con sus comodidades y amenidades y mediante la adopción de una forma de vida que se caracteriza por excentricidades, promiscuidad y narcóticos.

de resolver los problemas por lo general los aumenta y complica. Mientras que tener hijos es motivo de realización y orgullo, el peso y las obligaciones que ello impone limitan la libertad de los padres y aumentan el peso y las tensiones bajo las cuales viven. Y si se llega a la ruptura del matrimonio, la presencia de los hijos hace la separación emocionalmente más traumática y económicamente más difícil.

Tales hechos desagradables desaparecen hoy en la vida familiar aceptada comúnmente como prototipo en Estados Unidos. Ahí los hijos parecen estar colocados en un pedestal aún más alto que el que ocupa la esposa. Constantemente se les dan muestras de atención y condescendencia, y una gran proporción cada vez mayor del ingreso familiar se dedica a satisfacer sus necesidades. Y sin embargo esta tendencia a convertir al niño en ídolo, acentuada por la ideología dominante y explotada por la omnipresente campaña de ventas, lejos de demostrar que el país es el paraíso de los niños más bien señala la naturaleza problemática de la posición del niño en la sociedad y de las relaciones de los padres con los hijos. Emocionalmente hambrientos e imposibilitados de dar uno al otro lo que necesita, divididos entre el amor natural y socialmente aprobado y la irresistible tentación de hacerlos por lo menos parcialmente responsables de la incapacidad de separarse de la miseria a que están confinados en sus propias vidas, los padres no están en posición de satisfacer las necesidades emocionales de los hijos ni de mantener relaciones sanas con ellos.

Esta ambivalencia está aunada a la tensión que domina la atmósfera dentro de la familia, tensión que puede ser expresada en forma tormentosa de conflictos, o en callada hostilidad, o bien la urdida "compañía". El niño, siempre sensible al medio ambiente, inevitablemente es afectado en lo más profundo de su ser. La falta de relaciones entre los padres moldea su propia personalidad; el afecto-invalidez de una generación se vuelve una característica "heredada" que mutila y destruye la vida de la siguiente.

En una pequeña, aunque desgraciadamente creciente, minoría de casos, la frustración de los padres adopta la forma de agresividad incontrolable que rompe todas las inhibiciones y se traduce en brutalidad hacia los niños.[16] Con mayor frecuencia se expresa en forma de tolerancia, que por lo general es solamente un tenue disfraz de la falta de interés y preocupación por el desarrollo de los hijos. Alentados a pasar horas frente al aparato de televisión o como les plazca, lo único que piden los padres es que los dejen en paz. Siempre estorbando, apartados para que otros los cuiden, los hijos se sienten indeseados, como una mera fuente de molestias y gastos.

En la mayoría de los casos la incapacidad de los padres de sentir un

[16] "Los registros de casos que actualmente se presentan a las autoridades juveniles en todo el norte de California indican el salvaje abuso que los padres están infligiendo a sus hijos. En San Francisco solamente se han elevado a más del triple los casos de crueldad hacia los niños en los dos últimos años, y desde el primero de enero el patrón de violencia paternal parece estarse acelerando a un ritmo mayor." *San Francisco Chronicle*, 5 de abril de 1961.

cariño espontáneo por sus hijos, cosa que se opone a las normas ideológicas y a las necesidades de la conciencia, crea sensaciones dolorosas de culpa que los padres tratan de mitigar inclinándose a mostrar a sus hijos los símbolos de amor y afecto. Este esfuerzo premeditado, que no emana de un cariño auténtico, puede sentirse a cada paso —sobre todo por el propio hijo, el más eficiente y confiable de los detectores de mentiras.

La experiencia diaria del niño es el ambiente de simulación de que está rodeado. Lleva un registro de todo lo que pasa a su alrededor; con mimetismo desde los primeros días de su vida, siente mucho más la influencia de las actitudes de sus padres entre sí que las actitudes hacia él mismo. Aun cuando reciba toda clase de manifestaciones externas de cariño, no puede sino sentirse profundamente afectado por la falta de relación de los adultos entre sí: bajo las circunstancias más favorables, el mundo del niño no puede ser aislado de la temperatura de congelación del mundo de los adultos. El vendaval sin dirección de la vida de los padres, sus tensiones, frustraciones y aburrimiento, no pueden dejar de imprimirse en el carácter y desarrollo del niño. De aquí que los padres formen a sus hijos a su semejanza. Así como los padres han perdido fe en la sociedad, han dejado de creer en su ideología, se vuelven hostiles hacia su trabajo y hacia sus semejantes, así los hijos pierden la fe en sus padres y miran a través de la hipocresía de sus preceptos y admoniciones. Se encuentran juntos en la jungla donde no hay amor, no hay verdad, ni propósitos, ni ideal por el cual valga la pena luchar.

6

Este estado de cosas no puede ser cambiado con deseos o encantamiento. Las declaraciones de que lo que Estados Unidos necesita es un "renacimiento espiritual" o un esclarecimiento de las "metas nacionales" son tan sintomáticas de la condición patológica contra la cual están dirigidas, como la profunda incapacidad de comprender su naturaleza y sus orígenes. Cuando un escritor tan sensitivo y observador como Paul Goodman honestamente declara que "nuestra sociedad no puede lograr ambas cosas: mantener un sistema conformista e innoble y tener hombres capacitados y enérgicos que manejen el sistema", solamente para concluir: "si diez mil gentes en todos los caminos de la vida se ponen de pie y gritan e insisten, recuperaremos nuestro país", se tiene la medida del fracaso, aun de nuestros mejores críticos sociales, para enfrentarse al verdadero carácter y dimensiones de la crisis de nuesto tiempo.[17]

Porque tras el vacío, la degradación, el sufrimiento que envenena la existencia humana en esta sociedad, descansa la profunda irracionalidad y bancarrota moral del capitalismo monopolista mismo. Ni las protestas atropelladas, ni las reformas dentro del marco capitalista monopolista

[17] *Growing Up Absurd*, Nueva York, 1960, pp. 14 y xvi.

pueden detener la caída total. Y tan cierto como que cada día amanece, esta caída hace cada vez más problemática la racionalización aun de los más espectaculares progresos del conocimiento científico y de las capacidades técnicas y de organización. El mejoramiento de los medios de comunicación de las masas simplemente acelera la degeneración de la cultura popular. La suma perfección en la fabricación de armas de destrucción no hace que el producirlas sea racional. La falta de razón de sus fines nulifica todo adelanto en los medios. La racionalización misma se vuelve irracional. Hemos llegado al punto donde la única racionalidad verdadera radica en la acción de derribar lo que se ha convertido en un sistema irracional incurable.

¿Llegará tal acción con fuerza suficiente para lograr su propósito? Evidentemente el futuro de Estados Unidos y del capitalismo monopolista depende de la respuesta. De igual manera, aunque más indirectamente, depende el futuro de la humanidad misma durante mucho tiempo por venir.

La respuesta de la ortodoxia tradicional marxista —de que el proletariado industrial eventualmente debe levantarse en una revolución contra sus opresores capitalistas— ya no es convincente. Los trabajadores industriales son una minoría, en disminución, de la clase obrera norteamericana y sus centros organizados en las industrias básicas han sido integrados en gran proporción como consumidores en el sistema y son ideológicamente miembros de la sociedad. No son ya, como en época de Marx, los trabajadores industriales, las víctimas especiales del sistema, aunque sufren como otras clases y estratos —más que algunos y menos que otros—, de su elementalidad e irracionalidad.

Por supuesto que el sistema tiene sus víctimas especiales. Éstas son los desocupados y los no empleables, los inmigrantes trabajadores del campo, los que habitan los barrios bajos en las grandes ciudades, los ancianos que viven en asilos pobres, en una palabra, los que están fuera, aquellos que debido a su limitado dominio sobre la capacidad de compra son incapaces de proporcionarse satisfacciones tales como las de consumo. Pero estos grupos, a pesar de su imponente número,[18] son demasiado heterogéneos, están muy dispersos y fragmentados, para constituir una fuerza coherente en la sociedad. Y la oligarquía sabe cómo, mediante dádivas y donativos, mantenerlos divididos y evitar que se conviertan en lumpen proletario de famélicos desesperados.[19]

Si limitamos la atención a la dinámica interior del capitalismo monopolista, es difícil eludir la conclusión de que la perspectiva de una acción revolucionaria efectiva para derrocar el sistema es raquítica. Visto desde este ángulo, el curso más probable del desarrollo sería la continuación del actual proceso de decadencia, con la contradicción entre los apremios del sistema y las necesidades más elementales de la naturaleza humana volviéndose cada vez más insoportables. El resultado lógico sería que la expansión de los graves desórdenes psíquicos cada vez mayores conducirían al deterioro y con el tiempo al derrumbe de la capacidad del sistema para operar ni aun en sus propios términos.[20]

[18] Véase la discusión sobre la magnitud actual de la pobreza en Estados Unidos, en las páginas anteriores.

[19] Por supuesto, éstos son los objetivos de la administración de Johnson conocidos como "guerra a la pobreza".

Pero como hicimos notar en el capítulo 7, el capitalismo monopolista avanzado no existe aislado, y cualquier especulación acerca de su futuro que tome en cuenta solamente sus leyes internas y tendencias seguramente que será falsa. Estados Unidos domina y explota, en mayor o menor grado, a todos los países y territorios del llamado "mundo libre" y consecuentemente encuentra diversos grados de resistencia. La forma más elevada de ésta es la lucha revolucionaria encaminada a separarse del sistema capitalista mundial y la iniciación de una reconstrucción social y económica sobre bases socialistas. Tal lucha ha estado presente desde la segunda guerra mundial y los pueblos revolucionarios han logrado victorias históricas en Vietnam, China, Corea, Cuba y Argelia. Estos triunfos, junto con la clara incapacidad creciente de los países subdesarrollados para resolver sus problemas dentro del cuadro del sistema del mundo capitalista, han mostrado indicios de revoluciones en los continentes de Asia, África y América Latina. Algunas de estas semillas germinarán y madurarán rápidamente, otras con lentitud y tal vez otras hasta después de un largo período de germinación. De cualquier forma, lo que parece claro es que estén plantadas más profundamente que cualquier perspectiva de extirparlas. Ya no es mera retórica hablar de la revolución mundial: el término describe lo que es ya una realidad y es seguro que cada vez será más la característica dominante de la época histórica que vivimos.

Lo que implica este hecho para el futuro del capitalismo monopolista apenas se está vislumbrando: la clase dominante de Estados Unidos comprende, instintivamente y por experiencia, que cada avance de la revolución mundial es una derrota económica, política y moral. Está decidida a resistir tales avances dondequiera que puedan amenazar y por cualesquiera medios disponibles; y cuenta con su enorme superioridad tecnológica de combate para lograr la victoria. Pero la verdad es que en esta lucha no puede haber victoria para el lado contrarrevolucionario. Bajo la agitación revolucionaria hay verdaderos problemas econó-

[20] Los descubrimientos hechos por el estudio del llamado *Midtown Manhattan* sugieren que ya estamos entrando en tal etapa; con mucho la encuesta más completa sobre salud mental realizada sobre una muestra muy grande de la población, se basa en una investigación realizada durante 8 años en un área de blancos acomodados de Nueva York, y refiriéndose sólo a adultos entre los 20 y 59 años, este estudio encontró que solamente el 18.5 por ciento del grupo que se estudió podía clasificarse como "bien", es decir, libre de síntomas significativos. Los niveles apacibles y moderados de formación de síntomas representaron el 36.3 y el 21.8 por ciento respectivamente. Los que se marcaron como severos y los incapacitados fueron 13.2 y 2.7 por ciento respectivamente. De aquí que se haya encontrado que más de cuatro quintas partes del grupo estudiado sufrían de alguna forma de perturbación mental no identificable, y casi una cuarta parte estaba en el "rango inigualable de salud mental". Leo Srole y otros, *Mental Health in the Metropolis: The Midtown Manhattan Study* Nueva York, Toronto, Londres, 1962, p. 342.

micos, sociales y demográficos; y está en la naturaleza de la contrarrevolución el evitar que estos problemas sean atacados en forma racional, ya no digamos resueltos. La contrarrevolución puede ganar, en realidad ha ganado muchas batallas, pero la guerra sigue y se extiende a nuevos pueblos y regiones. Y a medida que ésta se expande más se inmiscuye Estados Unidos.

Nadie puede actualmente prever todas las consecuencias para Estados Unidos de este compromiso cada vez mayor con la contrarrevolución mundial, pero tampoco puede nadie negar que afectará profundamente, tanto interior como exteriormente, el curso de los acontecimientos. A la larga su impacto principal bien puede ser sobre la juventud del país. La necesidad de hombres para el ejército seguramente que aumentará bruscamente; tal vez muy pronto sea normal que los jóvenes norteamericanos pasen varios años de su vida, si tienen la suerte de sobrevivir, peleando en la jungla y en las montañas de Asia, África o América Latina. La tensión de sufrimiento psíquico y físico que experimentan ellos y sus familias agregará una nueva dimensión a la agonía ya impuesta por un orden social antihumano. ¿Tendrá solamente el efecto de precipitar el proceso de decadencia ya tan avanzado? ¿Despertará el choque cada vez más en la gente la urgente necesidad de un cambio básico? O, como algunos creen, la evidente desesperanza creciente de su causa ¿llevará a la clase dirigente de Estados Unidos a la última irracionalidad de desatar el holocausto nuclear?

Que nadie pueda dar respuesta a estas preguntas significa que no todas las opiniones están excluidas, que la acción encaminada a alterar el curso de los acontecimientos tiene que lograr un cambio. Hay indicaciones, especialmente en el movimiento de libertad de los negros en el sur, entre los jóvenes de los *ghettos* urbanos y en las comunidades académicas, de protestas que van creciendo contra la guerra en Vietnam, a las que están dispuestos a unirse algunos sectores importantes del pueblo norteamericano, contra lo que ha llegado a ser un orden social intolerable. Si esto es así, ¿quién puede establecer los límites del número de los que pueden unírseles en el futuro?

Pero aun si los actuales movimientos de protesta tienen que sufrir derrotas o resulten abortivos, no sería razón para desechar la posibilidad de un verdadero movimiento revolucionario en Estados Unidos. A medida que la revolución mundial se extiende y los países socialistas dan ejemplo de que es posible usar el dominio del hombre sobre las fuerzas de la naturaleza para construir una sociedad racional que satisfaga las necesidades humanas de los seres humanos, más y más norteamericanos se preguntarán sobre la necesidad de lo que ahora dan por supuesto. Y cuando esto suceda en escala masiva, los puntales más poderosos del actual sistema irracional se desmoronarán y el problema de crear nuevos se impondrá por sí mismo como una necesidad evidente. Esto no sucederá en cinco o diez años, tal vez ni en el presente siglo: pocos de los grandes dramas históricos se desarrollan en tan corto plazo. Pero tal vez, en menor número una vez que han empezado, cambien de naturaleza o de dirección hasta que todas sus potencialidades se hayan manifestado. El drama de nuestro tiempo es la revolución mundial; nunca podrá llegar a su fin hasta que haya abarcado todo el mundo.

Entre tanto, lo que necesitamos en Estados Unidos es una perspectiva histórica, valor para enfrentarnos a los hechos y fe en la humanidad y en su futuro. Teniendo esto, podemos reconocer nuestra obligación moral de dedicarnos a la lucha contra un sistema perverso y destructivo que mutila, oprime y deshonra a quienes viven bajo él y que amenaza con la devastación y la muerte a millones de seres en el mundo.

ESTIMACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS

JOSEPH D. PHILLIPS

El problema de calcular el volumen de los excedentes económicos que produce la economía americana es complicado por la escasez de datos estadísticos que pueden ser usados directamente para tal propósito. Ha sido necesario basarse fundamentalmente en cifras recabadas para el cálculo del ingreso nacional del Departamento de Comercio de Estados Unidos. Muchos de estos datos son más bien aproximaciones, por ejemplo, las estimaciones del ingreso de las empresas no corporativas. Son aún más serias las diferencias entre las categorías empleadas en las cuentas de ingreso nacional y las que se incluyen en el concepto del excedente económico. Estas diferencias han necesitado diversos ajustes en las cifras disponibles.

Para calcular el excedente económico se ha procedido de los elementos más comúnmente reconocidos del excedente a aquellos que se incluyen menos comúnmente, aunque no siempre ha sido posible seguir este procedimiento. De aquí que el paso inicial fue incorporar en los excedentes económicos los elementos del ingreso por concepto de propiedad contenido en las cuentas de ingreso nacional. Fue necesario ajustar algunos de éstos para aproximarlos a los conceptos empleados aquí; esto se explica a continuación.

En seguida se estimó el volumen de diversos tipos de lo que pueden llamarse gastos inútiles en los que se incurre en el proceso de los negocios. Desde el punto de vista de la compañía individual muchos de éstos aparecen como gastos necesarios de la empresa, pero desde el punto de vista de la economía constituyen formas de desperdicio. Por lo tanto, han sido incorporados a los excedentes económicos.

La tercera categoría mayor de excedentes para la cual se hicieron estimaciones fue la absorbida por el gobierno. Todo el gasto gubernamental se incluye en el excedente económico. De aquí que el criterio no es si los gastos del gobierno son en algún sentido necesarios o útiles.

Los totales de estas tres categorías principales —ingreso de la propiedad, desperdicio en el proceso económico y gastos del gobierno— fueron luego sumados para obtener nuestros totales generales. Sin embargo, debe hacerse notar que estos totales no incluyen los elementos del excedente. Algunos no pudieron ser calculados sobre bases anuales por lo inadecuado de los datos. Uno de estos elementos es la penetración en el proceso productivo de las campañas de ventas, pero algunos datos para años recientes han sido ensamblados para indicar su magnitud. Otro elemento que puede ser razonablemente incorporado en el

excedente, aun cuando aquí se omite, es la producción que se abandona debido al desempleo.[1]

1. INGRESO DE LA PROPIEDAD

Las ganancias de las corporaciones se tomaron después de haber deducido los impuestos y después del margen para ajuste de valores de inventario. (Véase el cuadro 18.[2]) El ajuste por gastos de depreciación excesiva se hizo después de haber sumado el ingreso por utilidades de las empresas no corporativas para obtener el total de las utilidades de los negocios.

a) Ingreso de empresas no corporativas

El problema general aquí es el de si deben tratarse los ingresos de las empresas no corporativas como utilidades o como ingresos al trabajo o como una mezcla de ambos. Por lo menos un estudio lo ha considerado enteramente como ingresos del trabajo.[3] Este procedimiento no parece justificado para nuestro propósito. Las cifras obtenidas de las declaraciones de impuestos y de los censos muestran que un considerable número de empresas no corporativas ocupan un número de trabajadores que obtienen ganancias bastante grandes. Por otra parte sería inapropiado considerar todo el ingreso de las empresas no corporativas como ingreso proveniente de utilidades, ya que no se hace una deducción para llegar al total del ingreso de empresas no corporativas por concepto de salarios a sus propietarios, que en muchos casos son los únicos trabajadores de las mismas.

Una solución que se sugiere a este problema es la de calcular en esta categoría de ingresos el elemento de ingreso del trabajo, multiplicando las ganancias medias de los empleados por el número de propietarios activos de empresas no corporativas, tomándose ambas cifras separadamente para cada división principal de la industria. La diferencia entre esta estimación del ingreso de propietarios y el ingreso total de empresas no corporativas se clasifica entonces como ingreso de la propiedad.[4]

Denison ha ofrecido otro enfoque del problema. Argumenta que

[1] La Conferencia sobre Progreso Económico estimó las pérdidas del producto para los años de 1953-1960, por este concepto, en 262 000 millones de dólares. *Jobs and Growth*, Washington, 1961, p. 33.

[2] Todos los cuadros están al final del Apéndice.

[3] Jesse V. Burkhead, "Changes in the Functional Distribution of Income", *Journal of the American Statistical Association*, junio de 1953, pp. 192-219.

[4] Edward C. Budd, "Treatment of Distributive Shares", en *A Critique of the United States Income and Product Accounts: Studies in Income and Wealth*, vol. 22, pp. 356-357. La estimación de Budd del ingreso de la propiedad de empresas no corporativas en 1952 alcanzó la suma de 26.7 por ciento del ingreso total de tales empresas.

la mejor manera de enfocar esa cuestión [la proporción del ingreso de las empresas no corporativas que representa una retribución por el insumo del trabajo] puede ser la de suponer que el pago total al trabajo, incluyendo el trabajo de empleados, propietarios y familias de trabajadores, representa la misma proporción (alrededor de tres cuartas partes) del total del ingreso proveniente de empresas no corporativas donde el poblema es mínimo.

Tal suposición... implicaría en 1952 un pago promedio a los propietarios de negocios no corporativos ni agrícolas aproximado de dos tercios más que la compensación media de los empleados pagados en la economía de los negocios en su conjunto. Esto implicaría también que, en el total, poco más de la mitad del ingreso de propietarios no agrícolas representa una retribución al trabajo. Si estas relaciones parecen bajas es bueno recordar que la mayoría de los propietarios no agrícolas están en empresas cuyo ingreso total neto por propietario está muy por debajo del promedio de lo que gana un empleado, y que el grueso del total del ingreso de los propietarios está representado por las empresas más grandes donde puede predominar el ingreso a la propiedad.[5]

Aquí hemos adoptado esta solución. El porcentaje de ingreso originado en las corporaciones, que correspondió a empleados cada año, fue considerado como la medida del componente del trabajo en el ingreso que se origina únicamente en propiedades y compañías. Del remanente se dedujo el interés neto originado en propiedades y compañías exclusivamente, para obtener nuestras estimaciones de utilidades de empresas no corporativas. (Véase cuadro 19.) Y éstas se sumaron a las utilidades de corporaciones para obtener totales no ajustados de utilidades de los negocios antes del ajuste por cargos excesivos de depreciación.

b) Gastos excesivos de depreciación

Un ajuste que es necesario hacer en las cifras de utilidades que aparecen en las cuentas de ingreso nacional surge de los cargos excesivos por depreciación. Los autores de *U. S. Income and Output* reconocieron esta posibilidad:

Obviamente es difícil medir las utilidades con precisión. Las dificultades para hacer las reservas adecuadas para depreciación deben ser mencionadas específicamente. Las relaciones de utilidades [utilidad como porciento del ingreso proveniente de corporaciones], que se emplean en los cuadros, se basan en los cálculos que emplean los conceptos de depreciación usados en las declaraciones de impuestos, que no son necesariamente las más adecuadas para el análisis económico. Por ejemplo, reflejan los cambios en las leyes tributarias, tales como las disposiciones especiales para amortización decretadas en 1950 y la legalización de la fórmula alterna que permitió la depreciación acelerada bajo el Revenue Code de 1954. Las tasas de utilidad que se ajustaron para eliminar los efectos de estos cambios pueden ser más altas en uno o dos por ciento para 1957 [aproximadamente de 20 al 21 o 22 por ciento], y mostrarían un movimiento un tanto diferente durante los últimos años. El amplio patrón de tendencia descendente desde 1951... persistiría, de cualquier modo, y no parecería necesario un cambio en la interpretación de éste.[6]

Sin embargo, siguen argumentando que para algunos propósitos los cargos de depreciación han sido inadecuados:

El hecho de que la depreciación de impuestos esté basada en valores de costos originales introduce un elemento más que requiere consideración, especialmente tratándose de problemas que contienen comparaciones a largo plazo. Para muchos objetivos de análisis económico, sería preferible valuar la depreciación en términos de costos corrientes de reposición. En general este cambio de método elevaría la depreciación y reduciría las utilidades relativamente más en el período de la posguerra que durante los veinte.[7]

Esta última opinión se basa en el argumento de que los costos de reposición del equipo y estructuras en períodos de inflación son mayores que los gastos corrientes de depreciación, que están relacionados con el costo original de estos activos. Eisner ha desafiado este argumento:

1) El incremento en los precios puede no ser suficiente para eliminar el exceso de reservas para depreciación en relación con las necesidades de reposición debidas al crecimiento en el volumen real de la inversión.

2) La amplitud del incremento necesario en el precio para contrarrestar el efecto del crecimiento del volumen real de la inversión es una función de la tasa de crecimiento de la inversión (en términos monetarios, lo cual es un producto del crecimiento real y del cambio de precios), la duración de los activos y el período de amortización. Ejemplos ilustra-

[5] Edward F. Denison, "Income Types and Size Distribution", *American Economic Review*, mayo de 1954, p. 256.

[6] Departamento de Comercio de Estados Unidos, *U. S. Income and Output*, Washington, 1958, p. 15.

[7] *Ibid.*, p. 16.

tivos revelan que, únicamente cuando los precios aumentan un tanto más rápidamente que la inversión real, la necesidad de sustitución alcanza la magnitud de las reservas para depreciación.

Podemos concluir que el fenómeno de crecimiento coloca en terreno movedizo a aquellos que argumentarían que las reservas para depreciación son insuficientes para llenar las necesidades de reposición. En la medida en que las necesidades de reposición puedan ofrecer un criterio para la magnitud de las reservas para depreciación, la hipótesis contraria parece ser la correcta. Quizá las reservas de depreciación sean demasiado altas y las utilidades netas, así como el ingreso neto y la inversión neta, se subestimen por prácticas convencionales de contabilidad. Y quizá nuestro análisis tradicional de distribución del "ingreso", consecuentemente, haya pasado por alto un componente fundamental del producto social que se acumula a las empresas comerciales en forma de generosas reservas para depreciación.[8]

También señala Eisner que "es muy posible, a pesar de los precios inflados, remplazar los viejos activos con nuevos cuyo costo en dólares por unidad de capacidad productiva o de producción sea menor que el de los más baratos, pero que se remplacen activos menos eficientes". Más aún, señala que puede objetarse el propósito básico de las necesidades de reposición para la consideración de las reservas de depreciación. "Muchos contadores insistirán en que las cuentas de depreciación son meramente un artificio en la asignación de los costos originales y que no tienen absolutamente ninguna relación con las necesidades de reposición."[9]

Eisner ha argumentado en otra parte que los cambios efectuados en el Internal Revenue Code de 1954 que explícitamente estipulan: *a)* El método de "balance descendente" de cargar la depreciación a una tasa hasta del doble de la del método de línea-recta y *b)* el método de "suma de los dígitos de los años" no puede dejar de tener un tremendo efecto sobre los pagos de impuestos de las corporaciones a través de su efecto sobre el cómputo de utilidades de las corporaciones. Estas fórmulas alternas permitieron la depreciación acelerada.[10] El cálculo de un modo general que en 1960 el tesoro estaría perdiendo alrededor de 3 000 millones anuales como resultado de los cambios en la Ley de 1954, suponiendo que los cambios de las obligaciones fiscales no tuvieran efecto sobre la cantidad del producto nacional bruto. Esta cifra implica un cálculo aproximado de 6 000 millones de dólares de depreciación sobrante por este concepto para 1960. Por tanto, esto implica que como resultado únicamente de los cambios de 1954 las utilidades de los negocios en 1960 deberían ser de 6 000 millones más de lo que se informó que habían sido.

[8] Robert Eisner, "Depreciation Allowances, Replacement Requirements and Growth", *American Economic Review*, diciembre de 1952, p. 831.

[9] *Ibid.*, p. 820.

[10] Robert Eisner, "Depreciation Under the New Tax Law", *Harvard Business Review*, enero-febrero de 1955, pp. 66-74.

La validez y el conservadurismo de sus predicciones, sostuvo Eisner en 1959, se vieron confirmados por los cálculos y los informes de los costos de depreciación reales de las corporaciones hechos por los departamentos del Tesoro y de Comercio y por el consejo del Joint Economic Committee. Los informes del Departamento del Tesoro indicaron que la depreciación total y las deducciones de amortización acelerada de las corporaciones aumentaron de 12 000 millones de dólares, en 1953, a 17 000 millones en 1956. Los cálculos del Departamento de Comercio mostraron que la depreciación y amortización de corporaciones habían aumentado de 11 800 millones de dólares en 1953 a 19 700 millones en 1957, y el Consejo del Joint Economic Committee calculó un alza posterior hasta 21 300 millones en 1958. Cuando se sumaron las deducciones por depreciación de empresas no corporativas, el alza en deducciones por preciación entre 1953 y 1958 se estimó que ocasionaba una pérdida para el Tesoro, en 1958, de más de 5 000 millones en ingresos tributarios. Esto "incluye los efectos directos de la tasa de crecimiento de las adiciones de capital bruto, aparte de los resultados de los cambios en los métodos de depreciación", pero la parte de la pérdida "que puede ser atribuida específicamente a los cambios en los métodos de depreciación es sin duda de más de 2 500 millones de dólares", lo que Eisner predijo para 1958 sobre la base de un 4 por ciento de supuesto crecimiento de las tasas de adiciones al capital bruto.[11] De aquí que en 1958 los cargos de depreciación de esta fuente ya habían alcanzado los 6 000 millones de dólares y seguirían creciendo rápidamente en adelante.

Estos cálculos son indicativos de la cantidad del exceso de depreciación de una sola fuente, a saber: los cambios de 1954 en el Internal Revenue Code. Hay ciertas bases para inferir que desde hace tiempo ha habido una tendencia en los negocios norteamericanos a exagerar los gastos de depreciación. En vista de las estimaciones de Fabricant de que la duración media de la vida de un bien de capital en Estados Unidos es aproximadamente de treinta años, lo que fue apoyado por las estimaciones verbales que Domar obtuvo del Departamento de Comercio, parecería que aun antes de los cambios de 1954 el Internal Revenue Code permitía la depreciación a una tasa más rápida que la real, con respecto a la sustitución justificada.[12] Para muchas clases de equipo la ley permitió una depreciación sobre la base de un margen de vida menor de treinta años.

[11] Robert Eisner, "Effects of Depreciation Allowances for Tax Purposes", *Tax Revision Compendium*, publicado para House Committee on Ways and Means, Washington, 1959, vol. 2, p. 794.

[12] Solomon Fabricant, *Capital Consumption and Adjustment*, Nueva York, 1938, p. 34; Evsey D. Domar, *Essays in the Theory of Economic Growth*, Nueva York, 1957, p. 158 *n*. Domar señala que es posible que la duración media haya estado declinando a lo largo del tiempo, debido a la creciente importancia del equipo, comparada con las estructuras entre los activos depreciables de las compañías.

El economista soviético M. Golanskii ha hecho un intento para calcular "la depreciación real en Estados Unidos":

> Las estadísticas norteamericanas sobrestiman en alto grado el costo de reposición por uso y desgaste del capital fijo. Además de la depreciación, este renglón [reservas para consumo de capital] incluye el costo de reposición de pérdidas accidentales de capital fijo e inversiones que se consideran como gastos corrientes... Tampoco es posible usar datos oficiales de depreciación. La depreciación representa la suma de dinero que se requiere para renovar el valor del uso y desgaste del capital fijo. Es decir, el capital fijo que participa realmente en el proceso de producción material. Pero las estadísticas norteamericanas, ignorando la diferencia entre esferas productivas e improductivas, incluyen en la depreciación de capital fijo el uso y desgaste de habitaciones y otros edificios y propiedad que no participan en la producción.
>
> Además, el fondo para reposición de capital fijo es muy exagerado por la sobrestimación de las tasas de depreciación...
>
> Obviamente, datos que contienen distorsiones tan extensas no pueden servir como indicación correcta de la depreciación de activos fijos... [su uso] conduce a que el ingreso nacional sea subestimado en muchos miles de millones de dólares.
>
> La falta de estadísticas adecuadas hace imposible separar del total de depreciación oficial los elementos indicadores de valor de la plusvalía. Sin embargo, una estimación general del valor real de depreciación del capital fijo en la esfera de la producción material se puede hacer sobre la base de los datos de depreciación disponibles para las industrias manufactureras de Estados Unidos. La participación de la depreciación en el valor del producto final de la industria manufacturera la hemos tomado tentativamente como igual a la participación de la depreciación en el producto final de todas las esferas de la producción material... El porcentaje más bajo (4 por ciento) de depreciación en el valor del producto final de la industria manufacturera de Estados Unidos se registró en 1947. Este porcentaje, que refleja en la forma más precisa el uso y desgaste real del capital fijo, lo tomamos como un índice de la participación en el valor del producto material final en Estados Unidos para todo el período considerado.[13]

[13] "Methods Employed to Recalculate the National Income of the U. S. A.", *Problems of Economics*, marzo de 1960, pp. 57-63, traducido de *Mirovaia Economica i Meghdunarodnye Otnochenija*, núm. 11, 1959.

Golanskii llega a los siguientes cálculos de depreciación (en millones de dólares), que se comparan aquí con los totales del Departamento de Comercio en los mismos años:

Año	*Golanskii*	*Departamento de Comercio* [14]
1929	Dls. 2 838	Dls. 7 698
1947	6 532	12 150
1950	7 831	18 042
1955	10 425	28 110

No es factible aplicar el método de estimación de Golaskii a otros años, ya que algunos de los pasos que él siguió para estimar el producto material final, particularmente los que se refieren a impuestos indirectos, no están completamente explicados. Sin embargo, hemos expresado sus cálculos de depreciación como porcentajes de la inversión privada bruta en equipo durable de producción y construcción no residencial para los años correspondientes. Los porcentajes varían entre 25 y 26.8 por ciento. Por lo tanto corresponden estrechamente a los cálculos de Domar de 28 por ciento para la D/G soviética (la proporción entre depreciación e inversión bruta).[15] Si tomamos 26 por ciento de la inversión privada bruta en equipo durable de producción y construcción no residencial de 1929 a 1963 como base para nuestros cálculos de depreciación, obtenemos un total de 204 350 millones de dólares en depreciación para este período de treinta y cinco años.

Otra estimación se obtuvo expresando el total de las estimaciones de depreciación de Golanskii para 1929, 1947, 1950 y 1955 como porcentaje del total correspondiente de las estimaciones revisadas de depreciación del Departamento de Comercio para esos años, después de deducir la depreciación sobre casas ocupadas por sus propietarios y la depreciación institucional. Ésta alcanzó 48.2 por ciento, lo que produjo una estimación de 257 655 millones de dólares en depreciación para el período de 1929-1963 cuando se aplicó al Departamento de Comercio el total de la depreciación, ajustada como se indicó antes, para el mismo período.

La mayor parte de estas dos estimaciones se adoptó como el total de

[14] *National Income*, edición de 1954, pp. 162-163, *Survey of Current Business*, julio de 1957, pp. 8-9. Estas fuentes usó Golanskii, por ello nosotros las usamos como datos comparativos, aun cuando los cálculos de la depreciación ya han sido revisados después.

[15] *Essays in the Theory of Economic Growth*, p. 160. Domar citar las estimaciones de Norman Kaplan de inversión soviética (*Soviet Capital Formation and Industrialization: A Rand Corporation Study* [p. 277], Santa Mónica, California, 1952) para mostrar que la D/G soviética a precios corrientes fue en promedio de 12 a 25 por ciento en el período de 1930-1950, pero considera el margen muy importante debido a las agudas inflaciones. De aquí desarrolla su propio coeficiente la D/G soviética sobre las bases de las estimaciones de Kaplan de la tasa real de crecimiento de inversión soviética y sus propias estimaciones del promedio de vida de los activos de inversión soviética.

depreciación de las empresas para el período de 1929-1963. Este total fue distribuido por años, de acuerdo con un índice que reflejó la distribución por años de las series de depreciación del Departamento de Comercio, ajustadas para eliminar depreciación sobre casas ocupadas por sus propietarios y la depreciación institucional y para reducir la influencia de los cambios en el Internal Revenue Code en las cifras para 1954 y años subsecuentes.[16]

Las estimaciones de depreciación obtenidas de esta manera luego se dedujeron de los ingresos netos agregados de las empresas para obtener nuestras estimaciones de utilidades de los negocios antes del pago de impuestos. (Véase el cuadro 18.)

c) Renta, interés y otros ingresos provenientes de la propiedad

Otra categoría enumerada en las cuentas del ingreso nacional que se acostumbra clasificar como ingreso de la propiedad es el ingreso que perciben las personas por alquiler de inmuebles. En años recientes, igual que en los treinta, más de la mitad de este tipo de ingreso, como aparece en las cuentas de ingreso nacional, ha consistido en la renta neta imputada proveniente de casas ocupadas por sus propietarios. No parece adecuado incluir este elemento en los excedentes económicos y por lo tanto fue sustraído del ingreso que perciben las personas por arrendamiento para obtener este ingreso ajustado, que se incorporó a las estimaciones del excedente económico.

El interés lo constituye otro elemento de ingreso de la propiedad. En nuestros cálculos el interés neto, más bien que el ingreso personal por concepto de intereses, fue incluido en el excedente económico. El ingreso personal por concepto de intereses, tal como aparece en las cuentas de ingreso nacional, combina el interés neto (que excluye los pagos de intereses del gobierno) y los pagos de intereses hechos por el gobierno. Como todos los gastos del gobierno después son incorporados en nuestras estimaciones del excedente económico, el interés neto pagado por el gobierno se excluye de nuestro componente interés para evitar doble contabilidad.

El único elemento de ingreso que también necesita ser considerado aquí es la compensación a funcionarios de corporaciones. Una parte importante de este ingreso representa una participación de utilidades, aunque no se trata explícitamente como tal. En nuestras estimaciones la mitad de la compensación total asignada a funcionarios de corporaciones cada año se incluyó en el excedente económico del año. Estas estimaciones aparecen en el cuadro 20.

[16] El último ajuste se hizo deduciendo de las series del Departamento de Comercio la estimación de Eisner la depreciación excesiva que fue posible en cada uno de estos años empleando el método de la "suma de los dígitos del año" en lugar del de "línea directa" de depreciación. La cantidad deducida aparece en *Federal Tax Policy for Economic Growth and Stability* del Joint Committee on the Economic Report, Washington, 1955, columna 6, cuadro 4, p. 520. Más tarde Eisner indicó que estas estimaciones han demostrado ser conservadoras. *Tax Revision Compendium*, p. 794.

2. DESPERDICIO EN EL PROCESO PRODUCTIVO

Es esencial hacer alguna reserva para los elementos del excedente económico que adoptan la forma de desperdicio en el proceso productivo, y el cuadro 22 incluye estimaciones para algunos de ellos. En general, la mayor parte de este desperdicio está asociada al proceso de ventas de la producción. Esto incluye muchos gastos tales como propaganda, investigación de mercados, cuenta de gastos de representación, mantenimiento de un número excesivo de ventas de saldos y las comisiones a los vendedores. En estrecha relación con éstos se encuentran los gastos para actividades tales como relaciones públicas y de cabildeo, el alquiler y mantenimiento de edificios para oficinas ostentosas y los litigios de los negocios.

Las estimaciones de los costos de distribución se han obtenido empezando con el año de 1929. Para hacer esto aplicamos la estimación de Barger del valor agregado por la distribución (porciento del valor al menudeo de todas las mercancías vendidas en esta forma) en 1929 para ventas al menudeo en los años de 1929 a 1934, su estimación para 1939 de las ventas para los años de 1935 a 1945 y su estimación para 1948 de las ventas para los años de 1946 a 1963.[17] Como las utilidades tanto de corporaciones como de empresas no corporativas y el interés neto del comercio, ya han sido incorporadas en nuestras estimaciones del excedente, una parte proporcional de éstas ha sido deducida de nuestras estimaciones de valor agregado en la distribución. Se llegó arbitrariamente a la parte de los costos de distribución restantes considerados como excedentes, aunando a éste el 35 por ciento de los costos restantes para cada año. La propaganda de las corporaciones no comerciales también se ha incluido en el excedente económico.

Además de la parte del excedente económico consumido en la distribución, un sector considerable se usa en los costos asociados a las finanzas, seguros, bienes raíces e industrias de servicios legales.[18] Las utilidades, la renta y el interés neto provenientes de estas industrias ya se han incluido en nuestras medidas de excedentes económicos. El mayor elemento restante es la compensación a empleados. Este elemento también fue considerado como parte del excedente económico. No se hizo ningún intento para incorporar la parte del ingreso de empresas no corporativas en estas industrias que consideramos como el rendimiento del trabajo a sus propietarios.

[17] Harlod Barger, *Distribution's Place in the American Economy Since 1869*, pp. 57-60. Sus porcentajes no incluyen costos de transporte entre el distribuidor inicial y los subsecuentes y los consumidores. La cifra para 1929 fue de 36.6 por ciento, para 1939 37.3 por ciento y para 1948 37.4 por ciento.

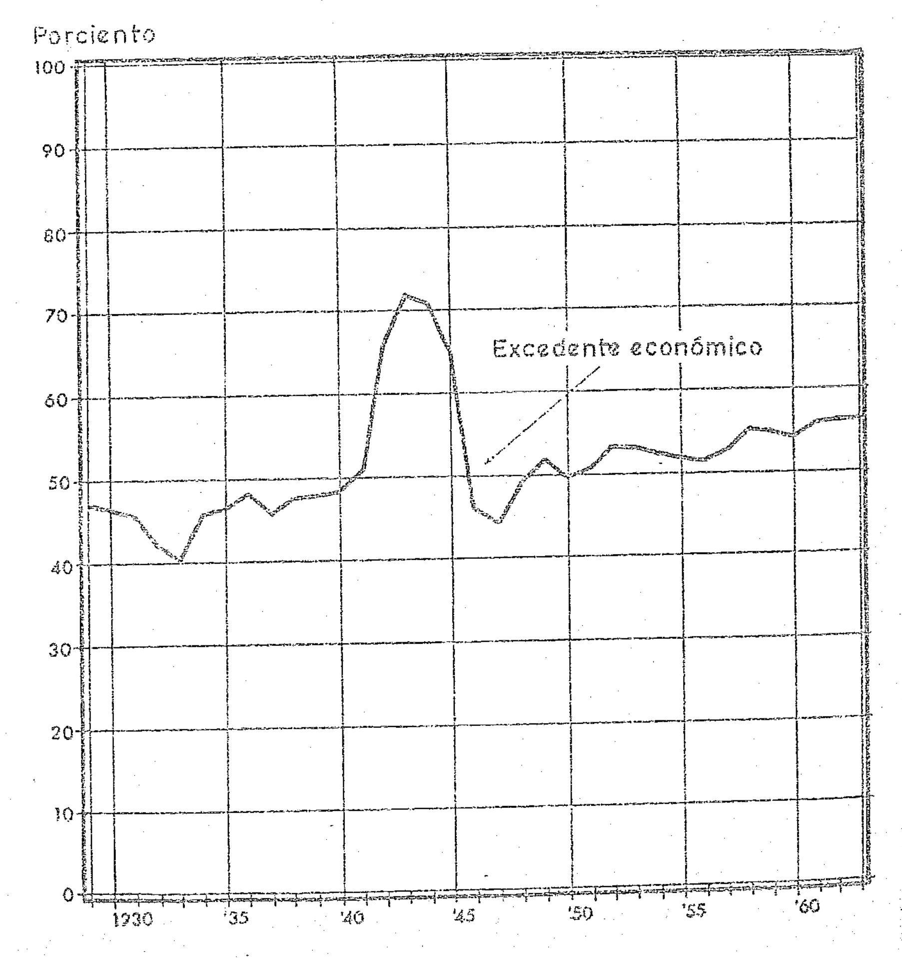
[18] Aun en la economía más racionalmente dirigida habría por supuesto algunos costos provenientes de la necesidad de arreglos financieros entre empresas y por los servicios de abogados que responden a consultas legales de la gente o que ayudan a resolver controversias entre las diversas unidades económicas. Sin embargo, estos costos todavía serían deducidos del excedente económico.

3. ABSORCIÓN DE EXCEDENTES POR EL GOBIERNO

Las estimaciones de la absorción del excedente por el gobierno se basaron en el gasto general del gobierno. De éstas se dedujeron las subvenciones federales a los gobiernos estatales y locales (ya que de otra manera habrían aparecido dos veces, como gastos federales y como gastos estatales y locales). Estas estimaciones se exponen en el cuadro 21.

Las estimaciones finales aparecen en el cuadro 22. Cuando se expresan como porcentajes del producto nacional bruto, estas estimaciones del excedente total han sido más altas en años recientes que en los períodos anteriores o inmediatamente posteriores a la segunda guerra mundial (véase gráfica 5).

GRÁFICA 5. *Excedente como porcentaje del producto nacional bruto*



4. PENETRACIÓN DE LAS CAMPAÑAS DE VENTAS EN EL PROCESO PRODUCTIVO

Solamente se pueden hacer estimaciones muy generales de la cantidad de excedentes económicos consumidos por la penetración de las campañas de ventas en el proceso productivo mismo. Aquí nos encontramos con costos tales como los gastos para cambiar modelos de automóviles y otros bienes de consumo duraderos cuando no llevan implícitos cambios fundamentales en la calidad o en la utilidad, con costos de abastecimiento de un producto con variaciones y diferenciaciones superfluas y otros gastos similares. Que tal fenómeno constituye una característica de la economía norteamericana es sabido por muchos ejecutivos de empresas de negocios. Una investigación llevada a cabo por la *Harvard Business Review* entre sus suscriptores reveló que de 3 100 respuestas al cuestionario que preguntaba si la "obsolescencia planeada" era un problema, alrededor de dos terceras partes contestaron en forma afirmativa.[19]

El testimonio ante el Kefauver Committee durante su investigación de los precios fijados a la industria automovilística indicó que "una porción importante de los costos generales de la industria automovilística proviene de un acento en el estilo, más bien que en la competencia de precios". Theodore O. Yntema, vicepresidente de la Ford, estimó que los gastos normales de esta empresa para cambios de modelos en todas las líneas de automóviles serían de 350 millones de dólares al año, aunque en 1957 tales costos en realidad fueron de 440 millones. Estas cifras cubrieron estilos, ingeniería y la compra de herramientas comerciales especiales, pero no incluyeron ninguna reserva para gastos de adiestramiento ni costos de nuevos arreglos para el cambio de modelo. Frederick Donner, de la General Motors, atestigua que en su compañía los cambios de diseño de automóviles y camiones fueron "del orden de 500 millones de dólares anuales". El representante de la Chrysler declaró que en promedio ellos habían gastado algo más de 200 millones al año en el costo de llevar sus modelos al mercado. De este modo las tres principales empresas manufactureras de automóviles estuvieron gastando, entre todas, 1 000 millones de dólares al año para introducir sus nuevos modelos.

La medida en que han subido los costos de diseños se indica en una gráfica presentada por la Ford Motors Company que describe el cambio en su amortización de herramientas, ingeniería y costos de diseño de 1948 a 1957. Estos costos, después de mantenerse estables de 1948 a 1951, se duplicaron entre 1951 y 1953 y en 1957 fueron 6 ½ veces mayores que en 1948. La proporción entre los costos de cambio de modelo y ventas fue aproximadamente de 2 ½ veces mayor en 1957 que en 1948.

Otra indicación del alza de los costos por diseños aparece en los

[19] John B. Stewart, "Problems in Review: Planned Obsolescence", *Harvard Business Review*, septiembre-octubre de 1959, p. 14.

costos de amortización de las herramientas comerciales especiales. Éstos incluyen las herramientas y matrices ordenadas para la producción de líneas de modelos especiales, y son amortizados como costos de producción sobre la serie del modelo para el que fueron adquiridos. El costo total de estos renglones para los tres principales fabricantes de automóviles subió de 182 millones aproximadamente, en 1950, a 762 millones en 1957. Parte de esta alza se debió a la inflación, pero la mayor parte fue resultado de mayor complejidad y cambios más frecuentes de modelos. La dependencia de estos costos de los cambios de estilo fue apuntada por Yntema cuando atestiguó que el 72 por ciento de los costos de herramientas especiales de la línea Ford para 1955, que usó como ejemplo, fue para partes de la nave y del extremo anterior, que son las más suceptibles a la obsolescencia de estilo. Las partes del chasis representaron el 12 por ciento y las del motor el restante 16 por ciento. Y de estas partes de 1955 solamente 3.5 por ciento en cuanto al costo estaban todavía en uso en los modelos de 1958.[20]

Es muy difícil obtener información sobre la penetración de las campañas de ventas en el proceso productivo en otras industrias. Es característico de la mayoría de las industrias de bienes de consumo durable hacer hincapié en las cambios de estilo para convencer a los compradores de que sus modelos viejos son obsoletos y esto se refleja en cambios frecuentes de modelo, en ocasiones anuales. Sin embargo, los cambios de modelo en estos otros bienes de consumo durables son generalmente menos costosos en cuanto a su diseño, manejo y producción. Dado que el costo del cambio de modelos en la industria automovilística asciende a algo más de 1 000 millones de dólares al año, parece razonable una estimación aproximada de 500 millones por año para los costos de cambios de modelo en todas las demás industrias de bienes de consumo duraderos, los que en conjunto representan alrededor de una y media veces más que los gastos de los consumidores en automóviles.

Estos cálculos no incluyen ningún margen para mano de obra, materias primas, ni otros costos, tales como el cromado, las aletas y superficialidades similares que se colocan a cada unidad después de que se ha hecho el cambio de modelo. Tampoco incluyen ningún margen para costos derivados de la excesiva variación y diferenciación del producto. Estos costos pueden ser dos o tres veces más altos que los cambios de modelo. No es difícil que los diversos costos asociados a la penetración de las campañas de ventas en el proceso productivo constituyan del 10 al 20 por ciento de lo que los consumidores gastan en bienes durables.

En las industrias de bienes de consumo no duradero los costos de producción adicionales asociados a cambios de estilo generalmente son mucho menores en relación a otros costos de producción o a las ventas

[20] Todos los datos anteriores provienen de *Administred Prices: Automobiles*, informe del Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, Senado de Estados Unidos, 85º Congreso, 2ª sesión, 1958, pp. 121-123. Para un examen de los costos de la economía total de los cambios de modelos de automóviles, véase el capítulo V de este libro, pp. 110-113.

que en las industrias de bienes de consumo duraderos. Sin embargo, las difundidas variaciones y diferenciaciones del producto que también se encuentran en estas industrias son asimismo manifestaciones del "efecto de interpenetración" en el proceso productivo. Parece razonable suponer que estos factores constituyen no menos del 5 por ciento de los gastos de los consumidores en los productos de estas industrias.

De aquí que el total de costos provenientes de la penetración de las campañas de ventas en el proceso productivo debe ascender aproximadamente al 10 por ciento de los gastos del consumidor en mercancías.

CUADRO 18[21]

Elementos de ingresos provenientes de utilidades en el excedente económico (millones de dólares)

	Utilidades de corporaciones después del pago de impuestos (1)	Ingresos provenientes de utilidades de empresas no corporativas (2)	Total de utilidades de los negocios, no ajustado (1)+(2) (3)	Estimaciones oficiales de depreciación en todos los negocios (4)	Ingresos netos agregados (3)+(4) (5)	Estimaciones de depreciación ajustadas (6)	Total de utilidades de los ingresos ajustados (5)—(6) (7)
1929	8 731	5 449	14 180	6 627	20 807	3 556	17 251
1930	5 740	3 512	9 252	6 660	15 912	3 578	12 334
1931	1 136	1 148	2 284	6 493	8 777	3 482	5 295
1932	— 2 355	— 822	— 3 177	5 995	— 2 818	3 217	— 399
1933	— 2 513	— 797	— 3 310	5 612	— 2 302	3 011	— 709
1934	347	911	1 258	5 531	6 789	2 967	3 822
1935	1 967	2 129	4 096	5 593	9 689	3 004	6 685
1936	3 593	2 957	6 550	5 616	12 166	3 018	9 148
1937	4 702	3 591	8 293	5 811	14 104	3 121	10 983
1938	3 234	2 635	5 869	5 836	11 705	3 136	8 569
1939	4 248	3 181	7 429	6 004	13 433	3 225	10 208
1940	6 286	4 553	10 839	6 170	17 009	3 313	13 696
1941	6 901	7 036	13 937	6 872	20 809	3 688	17 121
1942	8 263	10 010	18 273	7 878	26 151	4 226	21 925
1943	9 707	11 608	21 315	8 485	29 800	4 557	25 243
1944	10 084	11 726	21 810	9 334	31 144	5 014	26 130
1945	7 724	10 909	18 633	9 695	28 328	5 205	23 123
1946	8 177	11 383	19 260	7 468	26 728	4 012	22 716
1947	12 343	12 696	25 039	9 314	34 353	4 999	29 354
1948	18 365	15 767	34 132	11 186	45 318	6 007	39 311
1949	17 851	13 699	31 550	13 016	44 566	6 987	37 579
1950	17 798	16 017	33 815	14 210	48 025	7 627	40 398
1951	18 507	17 682	36 189	16 208	52 397	8 702	43 695
1952	18 213	16 058	34 271	18 077	52 348	9 703	42 645
1953	17 092	14 793	31 885	20 020	51 905	10 749	41 156
1954	16 523	13 600	30 123	21 888	52 011	11 426	40 585
1955	21 299	16 251	37 550	24 290	61 840	12 022	49 818
1956	20 763	15 512	36 275	26 447	62 722	12 589	50 133
1957	20 747	14 948	35 695	28 972	64 667	13 296	51 371
1958	18 509	14 291	32 800	30 422	63 222	13 539	49 683
1959	24 004	16 882	40 686	32 131	72 817	13 922	58 895
1960	22 201	15 452	37 653	33 577	71 230	14 164	57 066
1961	21 868	15 506	37 374	34 740	72 114	14 356	57 758
1962	25 261	16 334	41 595	38 366	79 961	15 872	64 089
1963	26 277	16 652	42 929	40 009	82 938	16 380	66 558

[21] Las fuentes para los cuadros 18-22 se enumeran en las pp. 309-311.

CUADRO 19

Estimaciones del ingreso proveniente de utilidades de negocios no corporativos (millones de dólares)

	Ingreso asignado en negocios no incorporados (1)	Porciento del ingreso originado en corporaciones para empleados (2)	Ingresos del trabajo originado en negocios no incorporados (1)×(2) (3)	Ingresos originados incorporados diferentes del ingreso del trabajo (1) — (3) (4)	Interés neto originado en negocios no incorporados (5)	Utilidades de negocios no incorporados (4) — (5) (6)
1929	23 941	74.6	17 860	6 081	632	5 449
1930	20 052	78.7	15 781	4 271	759	3 512
1931	15 912	87.9	13 987	1 925	777	1 148
1932	10 838	101.0	10 946	— 108	714	— 822
1933	10 564	101.6	10 733	— 169	628	— 797
1934	12 515	88.3	11 051	1 464	553	911
1935	16 330	83.8	13 685	2 645	516	2 129
1936	17 155	80.0	13 724	3 431	474	2 957
1937	20 175	79.9	16 120	4 055	464	3 591
1938	18 359	83.0	15 238	3 121	486	2 635
1939	19 285	80.9	15 602	3 683	502	3 181
1940	21 230	76.2	16 177	5 053	500	4 553
1941	27 632	72.7	20 088	7 544	508	7 036
1942	37 005	71.7	26 533	10 472	462	10 010
1943	43 045	72.2	31 078	11 967	359	11 608
1944	45 938	73.8	33 902	12 036	310	11 726
1945	48 629	77.0	37 444	11 185	276	10 909
1946	56 963	79.9	45 513	11 450	267	11 183
1947	57 978	77.5	44 933	13 045	349	12 696
1948	64 253	74.8	48 061	16 192	425	15 767
1949	58 863	75.9	44 677	14 186	487	13 699
1950	62 684	73.6	46 135	16 549	532	16 017
1951	70 238	73.9	51 906	18 332	650	17 682
1952	71 933	76.7	55 173	16 760	702	16 058
1953	71 859	78.4	56 337	15 522	729	14 793
1954	71 353	79.9	57 011	14 342	742	13 600
1955	74 722	77.2	57 685	17 037	786	16 251
1956	79 020	79.2	62 584	16 436	924	15 512
1957	81 091	80.2	65 035	16 056	1 108	14 948
1958	82 992	81.4	67 555	15 437	1 146	14 291
1959	86 360	79.0	68 224	18 136	1 254	16 882
1960	88 013	80.9	71 203	16 810	1 358	15 452
1961	81 228	81.3	74 168	17 060	1 554	15 506
1962	95 725	81.0	77 537	18 188	1 854	16 334
1963	99 106	81.0	80 276	18 830	2 178	16 652

CUADRO 20

Otras formas de ingresos derivados de la propiedad
(millones de dólares)

	Total de utilidades de los negocios ajustados (1)	*Ingresos de rentas de las personas* (2)	*Interés neto* (3)	*Elementos de la utilidad en compensación de funcionarios de corporaciones* (4)	*Total de ingresos derivados de la propiedad* (5)
1929	17 251	2 703	6 445	1 668	28 067
1930	12 334	2 352	5 985	1 570	22 241
1931	5 295	1 721	5 839	1 349	14 204
1932	— 399	1 190	5 434	1 066	7 291
1933	— 709	876	5 042	977	6 096
1934	3 822	801	4 869	1 086	10 578
1935	6 685	766	4 751	1 172	13 374
1936	9 148	792	4 741	1 356	16 037
1937	10 983	924	4 708	1 404	18 019
1938	8 569	1 200	4 636	1 295	15 700
1939	10 208	1 309	4 604	1 348	17 460
1940	13 696	1 410	4 490	1 475	21 071
1941	17 121	1 773	4 544	1 736	25 174
1942	21 925	2 490	4 291	1 845	30 551
1943	25 243	2 722	3 658	1 872	33 495
1944	26 130	2 734	3 342	1 880	34 086
1945	23 123	2 750	3 185	2 059	31 117
1946	22 716	3 580	3 113	2 571	31 980
1947	29 354	4 055	3 792	3 013	40 214
1948	39 311	4 535	4 179	3 366	51 391
1949	37 579	4 974	4 773	3 371	50 697
1950	40 398	5 250	5 469	3 803	54 920
1951	43 695	5 435	6 272	4 061	59 463
1952	42 645	5 724	7 084	4 169	59 622
1953	41 156	5 610	8 196	4 338	59 300
1954	40 585	5 563	9 145	4 503	59 796
1955	49 818	5 279	10 381	5 178	70 656
1956	50 133	5 249	11 716	5 500[a]	72 598
1957	51 371	5 511	13 427	5 900[a]	76 209
1958	49 683	5 221	14 827	6 200[a]	75 931
1959	58 895	5 181	16 384	6 700[a]	87 160
1960	57 066	5 329	18 050	7 000[a]	87 445
1961	57 758	5 239	20 100	7 300[a]	90 397
1962	64 089	5 232	22 084	7 800[a]	99 205
1963	66 558	5 368	24 392	8 300[a]	104 618

[a] Estimado.

CUADRO 21

Absorción del excedente por el gobierno
(millones de dólares)

	Gastos del gobierno federal (1)	*Gastos de gobiernos estatales y locales* (2)	*Gastos gubernamentales totales* (1) + (2) (3)	*Subsidios federales a gobiernos estatales y locales* (4)	*Excedente absorbido por el gobierno* (3) — (4) (5)
1929	2 645	7 699	10 344	117	10 227
1930	2 766	8 381	11 147	125	11 022
1931	4 183	8 448	12 631	313	12 318
1932	3 188	7 553	10 741	134	10 607
1933	3 986	7 192	11 178	502	10 676
1934	6 394	8 069	14 463	1 633	12 830
1935	6 527	8 519	15 046	1 706	13 340
1936	8 501	8 105	16 606	724	15 882
1937	7 225	8 366	15 591	764	14 827
1938	8 451	8 916	17 367	778	16 589
1939	8 955	9 555	18 510	988	17 522
1940	10 089	9 235	19 324	857	18 467
1941	20 539	9 021	29 560	807	28 753
1942	56 141	8 779	64 920	888	64 032
1943	85 972	8 369	94 341	942	93 399
1944	95 585	8 434	104 019	947	103 072
1945	84 826	8 987	93 813	870	92 943
1946	37 104	11 098	48 202	1 108	47 094
1947	31 135	14 414	45 549	1 738	43 811
1948	35 414	17 567	52 981	1 986	50 995
1949	41 599	20 156	61 755	2 228	59 527
1950	41 027	22 428	63 455	2 339	61 116
1951	58 045	23 790	81 835	2 478	79 357
1952	71 613	25 447	97 060	2 635	94 425
1953	77 715	27 136	104 851	2 811	102 040
1954	69 570	30 053	99 623	2 882	96 741
1955	68 915	32 713	101 628	3 050	98 578
1956	71 844	35 715	107 559	3 257	104 302
1957	79 721	39 638	119 359	4 086	115 273
1958	87 921	44 108	132 029	5 445	126 584
1959	91 417	46 957	138 374	6 727	131 647
1960	93 064	49 984	143 048	6 301	136 747
1961	102 602	54 413	157 015	7 241	149 774
1962	110 424	57 341	167 765	8 000	159 765
1963	115 176	61 966	177 142	9 134	168 008

CUADRO 22

Excedente económico total y sus principales componentes (millones de dólares)

	Total del ingreso derivado de la propiedad (1)	*Desperdicio en la distribución* (2)	*Publicidad de corporaciones distintas a las comerciales* (3)	*Excedente de la compensación a empleados*		*Excedente absorbido por el gobierno* (6)	*Excedente total* (7)	*Excedente y porcentaje del PNB* (8)
				Finanzas, seguros y bienes raíces (4)	*Servicios legales* (5)			
1929	28 067	5 714	1 799	2 989	124	10 227	48 920	46.9
1930	22 241	5 050	1 277	2 808	131	11 022	42 529	46.7
1931	14 204	4 477	1 118	2 527	132	12 318	34 776	45.6
1932	7 291	3 572	797	2 145	126	10 607	24 538	41.9
1933	6 096	3 177	638	1 939	118	10 676	22 644	40.4
1934	10 578	3 473	797	2 031	116	12 830	29 825	45.9
1935	13 374	3 988	828	2 111	121	13 340	33 762	46.6
1936	16 037	4 488	932	2 313	126	15 882	39 778	48.1
1937	18 019	4 982	1 015	2 524	135	14 827	41 502	45.7
1938	15 700	4 636	933	2 460	138	16 589	40 456	47.5
1939	17 460	4 946	970	2 522	142	17 522	43 562	47.8
1940	21 071	5 288	1 023	2 599	144	18 467	48 592	48.3
1941	25 174	5 991	1 095	2 752	151	28 753	63 916	50.8
1942	30 551	6 028	1 056	2 864	150	64 032	104 681	65.8
1943	33 495	6 547	1 223	3 013	149	93 399	137 826	71.6
1944	34 086	7 423	1 335	3 166	159	103 072	149 241	70.6
1945	31 117	8 507	1 351	3 436	169	92 943	137 523	64.4
1946	31 980	11 012	1 616	4 307	184	47 094	96 193	45.7
1947	40 214	13 097	2 037	4 722	209	43 811	104 090	44.4
1948	51 391	14 458	2 295	5 295	228	50 995	124 662	48.1
1949	50 697	15 059	2 486	5 554	242	59 527	133 565	51.7
1950	54 920	16 050	2 739	6 159	265	61 116	141 249	49.6
1951	59 463	17 928	3 064	6 747	294	79 357	166 863	50.7
1952	59 622	19 049	3 454	7 344	325	94 425	184 219	53.1
1953	59 300	20 088	3 787	7 991	358	102 040	193 564	53.0
1954	59 796	20 280	4 026	8 720	386	96 741	189 949	52.3
1955	70 656	21 635	4 530	9 535	421	98 578	205 355	51.7
1956	72 598	22 391	4 918	10 393	459	104 302	215 061	51.3
1957	76 209	23 946	5 432	11 134	496	115 273	232 490	52.5
1958	75 931	24 191	5 597	11 905	542	126 584	244 750	55.1
1959	87 160	25 608	6 191	13 006	601	131 647	264 213	54.7
1960	87 445	26 636	6 578	13 948	670	136 747	272 024	54.1
1961	90 397	26 469	6 779	14 972	730	149 774	289 121	55.7
1962	99 205	28 380	7 200[a]	15 835	809	159 765	311 194	56.0
1963	104 618	29 749	7 700[a]	16 780	870	168 008	327 725	56.1

[a] Estimado.

FUENTES DE LOS CUADROS DEL APÉNDICE

CUADRO 18

(1) 1929-1955: U. S. Office of Business Economics, *U. S. Income and Output*, Washington, U. S. Government Printing Office, 1958, línea 18 menos línea 20, cuadro I-8, pp. 126-127.
1956-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 18 menos línea 20, cuadro 2, p. 8.

(2) Cuadro 19, columna 6.

(4) 1929-1945: U. S. Office of Business Economics, *National Income, 1954 Edition*, Washington, U. S. Government Printing Office, 1954, línea 3, cuadro 4, pp. 164-165, menos líneas 12 y 14, cuadro 39, p. 214.
1946-1955: *U. S. Income and Output*, línea 5, cuadro V-1, p. 188, menos líneas 12 y 14, cuadro VII-17, p. 229.
1955-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 1, cuadro 59, p. 29, más línea 1, cuadro 60, p. 30, menos líneas 12 y 14, cuadro 73, p. 33.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 1, cuadro 61, p. 32, más línea 1, cuadro 47, p. 28 menos líneas 12 y 14, cuadro 72, p. 35.

(6) Véase el texto.

CUADRO 19

(1) 1929-1955: *U. S. Income and Output*, línea 15, cuadro I-2, pp. 134-135.
1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 13, cuadro 9, p. 11.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 13, cuadro 8, p. 13.

(2) 1929-1955: *U. S. Income and Output*, línea 4 dividida por línea 3, cuadro I-12, pp. 134-135.
1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 4 dividida por línea 3, cuadro 9, p. 11.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 4 dividida por línea 3, cuadro 8, p. 13.

(5) 1929-1955: *U. S. Income and Output*, línea 24, cuadro I-12, pp. 134-135.
1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 22, cuadro 9, p. 11.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 22, cuadro 8, p. 13.

CUADRO 20

(1) Cuadro 18, columna 7.

(2) 1929-1955: *U. S. Income and Output*, línea 17, cuadro I-8, pp. 126-127, menos línea 5, cuadro VII-17, p. 229.

1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 17, cuadro 2, p. 6, menos línea 5, cuadro 73, p. 33.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 17, cuadro 2, p. 8, menos línea 5, cuadro 72, p. 35.

(3) 1929-1955: *U. S. Income and Output*, línea 25, cuadro I-8, pp. 126-127.
1956-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 25, cuadro 2, p. 8.

(4) 1929-1955: *U. S. Income and Output*, línea 6, cuadro I-12, pp. 134-135, dividida por 2.
1956-1963: Estimación sobre datos de *Statistics of Income, Corporation Income Tax Returns*, 1955 a 1961-1962.

(5) Suma de las columnas 1 a 4.

CUADRO 21

(1) 1929-1945: *National Income, 1954 Edition*, línea 2, cuadro 9, p. 172.
1946-1955: *U. S. Income and Output*, línea 21, cuadro III-1 p. 164.
1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 21, cuadro 20, p. 16.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 21, cuadro 19, p. 18.

(2) 1929-1945: *National Income, 1954 Edition*, línea 18, cuadro 9, p. 172.
1946-1955: *U. S. Income and Output*, línea 24, cuadro III-2, p. 165.
1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 24. cuadro 21, p. 17.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 24, cuadro 20, p. 19.

(4) 1929-1945: *National Income, 1954 Edition*, línea 13, cuadro 9, p. 172.
1946-1955: *U. S. Income and Output*, línea 23, cuadro III-2, p. 165.
1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 23, cuadro 21, p. 17.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 23, cuadro 20, p. 19.

CUADRO 22

(1) Cuadro 20, columna 5.
(2) Véase el texto.
(3) *Statistics of Income, Corporation Income Tax Returns*, anual, 1929 a 1961-1962. Gastos de publicidad de todas las corporaciones activas menos las de ventas de mayoreo y menudeo (los gastos de los últimos dos grupos se reflejan en las estimaciones de la columna 2 en este mismo cuadro). Las cifras del año fiscal están anotadas en los años calendáricos en los que comienza dicho año fiscal. Las cifras para 1962 y 1963 fueron proyectadas.

(4) 1929-1945: *National Income, 1954 Edition*, línea 44, cuadro 14, páginas 168-179.
1946-1955: *U. S. Income and Output*, línea 44, cuadro VI-1, p. 200.
1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 41, cuadro 48, p. 26.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 44, cuadro 50, p. 29.

(5) 1929-1945: *National Income, 1954 Edition*, línea 76, cuadro 14, páginas 178-179.
1946-1955: *U. S. Income and Output*, línea 76, cuadro VI-1, p. 200.
1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 73, cuadro 48, p. 26.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 76, cuadro 50, p. 29.

(6) Cuadro 21, columna 5.
(7) Suma de las columnas 1 a 6.
(8) Columna 7 dividida por el PNB.
1929-1955: *U. S. Income and Output*, línea 1, cuadro I-7, pp. 138-139.
1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 1, cuadro 1, p. 6.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 1, cuadro 1, p. 8.

CUADRO 22

Excedente económico total y sus principales componentes (millones de dólares)

	Total del ingreso derivado de la propiedad (1)	*Desperdicio en la distribución* (2)	*Publicidad de corporaciones distintas a las comerciales* (3)	*Excedente de la compensación a empleados* — *Finanzas, seguros y bienes raíces* (4)	*Excedente de la compensación a empleados* — *Servicios legales* (5)	*Excedente absorbido por el gobierno* (6)	*Excedente total* (7)	*Excedente y porcentaje del PNB* (8)
1929	28 067	5 714	1 799	2 989	124	10 227	48 920	46.9
1930	22 241	5 050	1 277	2 808	131	11 022	42 529	46.7
1931	14 204	4 477	1 118	2 527	132	12 318	34 776	45.6
1932	7 291	3 572	797	2 145	126	10 607	24 538	41.9
1933	6 096	3 177	638	1 939	118	10 676	22 644	40.4
1934	10 578	3 473	797	2 031	116	12 830	29 825	45.9
1935	13 374	3 988	828	2 111	121	13 340	33 762	46.6
1936	16 037	4 488	932	2 313	126	15 882	39 778	48.1
1937	18 019	4 982	1 015	2 524	135	14 827	41 502	45.7
1938	15 700	4 636	933	2 460	138	16 589	40 456	47.5
1939	17 460	4 946	970	2 522	142	17 522	43 562	47.8
1940	21 071	5 288	1 023	2 599	144	18 467	48 592	48.3
1941	25 174	5 991	1 095	2 752	151	28 753	63 916	50.8
1942	30 551	6 028	1 056	2 864	150	64 032	104 681	65.8
1943	33 495	6 547	1 223	3 013	149	93 399	137 826	71.6
1944	34 086	7 423	1 335	3 166	159	103 072	149 241	70.6
1945	31 117	8 507	1 351	3 436	169	92 943	137 523	64.4
1946	31 980	11 012	1 616	4 307	184	47 094	96 193	45.7
1947	40 214	13 097	2 037	4 722	209	43 811	104 090	44.4
1948	51 391	14 458	2 295	5 295	228	50 995	124 662	48.1
1949	50 697	15 059	2 486	5 554	242	59 527	133 565	51.7
1950	54 920	16 050	2 739	6 159	265	61 116	141 249	49.6
1951	59 463	17 928	3 064	6 747	294	79 357	166 863	50.7
1952	59 622	19 049	3 454	7 344	325	94 425	184 219	53.1
1953	59 300	20 088	3 787	7 991	358	102 040	193 564	53.0
1954	59 796	20 280	4 026	8 720	386	96 741	189 949	52.3
1955	70 656	21 635	4 530	9 535	421	98 578	205 355	51.7
1956	72 598	22 391	4 918	10 393	459	104 302	215 061	51.3
1957	76 209	23 946	5 432	11 134	496	115 273	232 490	52.5
1958	75 931	24 191	5 597	11 905	542	126 584	244 750	55.1
1959	87 160	25 608	6 191	13 006	601	131 647	264 213	54.7
1960	87 445	26 636	6 578	13 948	670	136 747	272 024	54.1
1961	90 397	26 469	6 779	14 972	730	149 774	289 121	55.7
1962	99 205	28 380	7 200[a]	15 835	809	159 765	311 194	56.0
1963	104 618	29 749	7 700[a]	16 780	870	168 008	327 725	56.1

[a] Estimado.

CUADRO 18

(1) 1929-1955: U. S. Office of Business Economics, *U. S. Income and Output*, Washington, U. S. Government Printing Office, 1958, línea 18 menos línea 20, cuadro I-8, pp. 126-127.
1956-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 18 menos línea 20, cuadro 2, p. 8.

(2) Cuadro 19, columna 6.

(4) 1929-1945: U. S. Office of Business Economics, *National Income, 1954 Edition*, Washington, U. S. Government Printing Office, 1954, línea 3, cuadro 4, pp. 164-165, menos líneas 12 y 14, cuadro 39, p. 214.
1946-1955: *U. S. Income and Output*, línea 5, cuadro V-1, p. 188, menos líneas 12 y 14, cuadro VII-17, p. 229.
1955-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 1, cuadro 59, p. 29, más línea 1, cuadro 60, p. 30, menos líneas 12 y 14, cuadro 73, p. 33.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 1, cuadro 61, p. 32, más línea 1, cuadro 47, p. 28 menos líneas 12 y 14, cuadro 72, p. 35.

(6) Véase el texto.

CUADRO 19

(1) 1929-1955: *U. S. Income and Output*, línea 15, cuadro I-2, pp. 134-135.
1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 13, cuadro 9, p. 11.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 13, cuadro 8, p. 13.

(2) 1929-1955: *U. S. Income and Output*, línea 4 dividida por línea 3, cuadro I-12, pp. 134-135.
1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 4 dividida por línea 3, cuadro 9, p. 11.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 4 dividida por línea 3, cuadro 8, p. 13.

(5) 1929-1955: *U. S. Income and Output*, línea 24, cuadro I-12, pp. 134-135.
1956-1958: *Survey of Current Business*, julio de 1961, línea 22, cuadro 9, p. 11.
1959-1963: *Survey of Current Business*, julio de 1964, línea 22, cuadro 8, p. 13.

CUADRO 20

(1) Cuadro 18, columna 7.

(2) 1929-1955: *U. S. Income and Output*, línea 17, cuadro I-8, pp. 126-127, menos línea 5, cuadro VII-17, p. 229.

CUADRO 20

Otras formas de ingresos derivados de la propiedad (millones de dólares)

	Total de utilidades de los negocios ajustados (1)	Ingresos de rentas de las personas (2)	Interés neto (3)	Elementos de la utilidad en compensación de funcionarios de corporaciones (4)	Total de ingresos derivados de la propiedad (5)
1929	17 251	2 703	6 445	1 668	28 067
1930	12 334	2 352	5 985	1 570	22 241
1931	5 295	1 721	5 839	1 349	14 204
1932	— 399	1 190	5 434	1 066	7 291
1933	— 709	876	5 042	977	6 096
1934	3 822	801	4 869	1 086	10 578
1935	6 685	766	4 751	1 172	13 374
1936	9 148	792	4 741	1 356	16 037
1937	10 983	924	4 708	1 404	18 019
1938	8 569	1 200	4 636	1 295	15 700
1939	10 208	1 309	4 604	1 348	17 460
1940	13 696	1 410	4 490	1 475	21 071
1941	17 121	1 773	4 544	1 736	25 174
1942	21 925	2 490	4 291	1 845	30 551
1943	25 243	2 722	3 658	1 872	33 495
1944	26 130	2 734	3 342	1 880	34 086
1945	23 123	2 750	3 185	2 059	31 117
1946	22 716	3 580	3 113	2 571	31 980
1947	29 354	4 055	3 792	3 013	40 214
1948	39 311	4 535	4 179	3 366	51 391
1949	37 579	4 974	4 773	3 371	50 697
1950	40 398	5 250	5 469	3 803	54 920
1951	43 695	5 435	6 272	4 061	59 463
1952	42 645	5 724	7 084	4 169	59 622
1953	41 156	5 610	8 196	4 338	59 300
1954	40 585	5 563	9 145	4 503	59 796
1955	49 818	5 279	10 381	5 178	70 656
1956	50 133	5 249	11 716	5 500[a]	72 598
1957	51 371	5 511	13 427	5 900[a]	76 209
1958	49 683	5 221	14 827	6 200[a]	75 931
1959	58 895	5 181	16 384	6 700[a]	87 160
1960	57 066	5 329	18 050	7 000[a]	87 445
1961	57 758	5 239	20 100	7 300[a]	90 397
1962	64 089	5 232	22 084	7 800[a]	99 205
1963	66 558	5 368	24 392	8 300[a]	104 618

[a] Estimado.

CUADRO 21

Absorción del excedente por el gobierno (millones de dólares)

	Gastos del gobierno federal (1)	Gastos de gobiernos estatales y locales (2)	Gastos gubernamentales totales (1) + (2) (3)	Subsidios federales a gobiernos estatales y locales (4)	Excedente absorbido por el gobierno (3) — (4) (5)
1929	2 645	7 699	10 344	117	10 227
1930	2 766	8 381	11 147	125	11 022
1931	4 183	8 448	12 631	313	12 318
1932	3 188	7 553	10 741	134	10 607
1933	3 986	7 192	11 178	502	10 676
1934	6 394	8 069	14 463	1 633	12 830
1935	6 527	8 519	15 046	1 706	13 340
1936	8 501	8 105	16 606	724	15 882
1937	7 225	8 366	15 591	764	14 827
1938	8 451	8 916	17 367	778	16 589
1939	8 955	9 555	18 510	988	17 522
1940	10 089	9 235	19 324	857	18 467
1941	20 539	9 021	29 560	807	28 753
1942	56 141	8 779	64 920	888	64 032
1943	85 972	8 369	94 341	942	93 399
1944	95 585	8 434	104 019	947	103 072
1945	84 826	8 987	93 813	870	92 943
1946	37 104	11 098	48 202	1 108	47 094
1947	31 135	14 414	45 549	1 738	43 811
1948	35 414	17 567	52 981	1 986	50 995
1949	41 599	20 156	61 755	2 228	59 527
1950	41 027	22 428	63 455	2 339	61 116
1951	58 045	23 790	81 835	2 478	79 357
1952	71 613	25 447	97 060	2 635	94 425
1953	77 715	27 136	104 851	2 811	102 040
1954	69 570	30 053	99 623	2 882	96 741
1955	68 915	32 713	101 628	3 050	98 578
1956	71 844	35 715	107 559	3 257	104 302
1957	79 721	39 638	119 359	4 086	115 273
1958	87 921	44 108	132 029	5 445	126 584
1959	91 417	46 957	138 374	6 727	131 647
1960	93 064	49 984	143 048	6 301	136 747
1961	102 602	54 413	157 015	7 241	149 774
1962	110 424	57 341	167 765	8 000	159 765
1963	115 176	61 966	177 142	9 134	168 008

CUADRO 18[21]

Elementos de ingresos provenientes de utilidades en el excedente económico (millones de dólares)

	Utilidades de corporaciones después del pago de impuestos (1)	Ingresos provenientes de utilidades de empresas no corporativas (2)	Total de utilidades de los negocios, no ajustado (1)+(2) (3)	Estimaciones oficiales de depreciación en todos los negocios (4)	Ingresos netos agregados (3)+(4) (5)	Estimaciones de depreciación ajustadas (6)	Total de utilidades de los ingresos ajustados (5)—(6) (7)
1929	8 731	5 449	14 180	6 627	20 807	3 556	17 251
1930	5 740	3 512	9 252	6 660	15 912	3 578	12 334
1931	1 136	1 148	2 284	6 493	8 777	3 482	5 295
1932	— 2 355	— 822	— 3 177	5 995	— 2 818	3 217	— 399
1933	— 2 513	— 797	— 3 310	5 612	— 2 302	3 011	— 709
1934	347	911	1 258	5 531	6 789	2 967	3 822
1935	1 967	2 129	4 096	5 593	9 689	3 004	6 685
1936	3 593	2 957	6 550	5 616	12 166	3 018	9 148
1937	4 702	3 591	8 293	5 811	14 104	3 121	10 983
1938	3 234	2 635	5 869	5 836	11 705	3 136	8 569
1939	4 248	3 181	7 429	6 004	13 433	3 225	10 208
1940	6 286	4 553	10 839	6 170	17 009	3 313	13 696
1941	6 901	7 036	13 937	6 872	20 809	3 688	17 121
1942	8 263	10 010	18 273	7 878	26 151	4 226	21 925
1943	9 707	11 608	21 315	8 485	29 800	4 557	25 243
1944	10 084	11 726	21 810	9 334	31 144	5 014	26 130
1945	7 724	10 909	18 633	9 695	28 328	5 205	23 123
1946	8 177	11 183	19 260	7 468	26 728	4 012	22 716
1947	12 343	12 696	25 039	9 314	34 353	4 999	29 354
1948	18 365	15 767	34 132	11 186	45 318	6 007	39 311
1949	17 851	13 699	31 550	13 016	44 566	6 987	37 579
1950	17 798	16 017	33 815	14 210	48 025	7 627	40 398
1951	18 507	17 682	36 189	16 208	52 397	8 702	43 695
1952	18 213	16 058	34 271	18 077	52 348	9 703	42 645
1953	17 092	14 793	31 885	20 020	51 905	10 749	41 156
1954	16 523	13 600	30 123	21 888	52 011	11 426	40 585
1955	21 299	16 251	37 550	24 290	61 840	12 022	49 818
1956	20 763	15 512	36 275	26 447	62 722	12 589	50 133
1957	20 747	14 948	35 695	28 972	64 667	13 296	51 371
1958	18 509	14 291	32 800	30 422	63 222	13 539	49 683
1959	24 004	16 882	40 686	32 131	72 817	13 922	58 895
1960	22 201	15 452	37 653	33 577	71 230	14 164	57 066
1961	21 868	15 506	37 374	34 740	72 114	14 356	57 758
1962	25 261	16 334	41 595	38 366	79 961	15 872	64 089
1963	26 277	16 652	42 929	40 009	82 938	16 380	66 558

[21] Las fuentes para los cuadros 18-22 se enumeran en las pp. 309-311.

CUADRO 19

Estimaciones del ingreso proveniente de utilidades de negocios no corporativos (millones de dólares)

	Ingreso asignado en negocios no incorporados (1)	Porciento del ingreso originado en corporaciones para empleados (2)	Ingresos del trabajo originado en negocios no incorporados (1)×(2) (3)	Ingresos originados incorporados diferentes del ingreso del trabajo (1) — (3) (4)	Interés neto originado en negocios no incorporados (5)	Utilidades de negocios no incorporados (4) — (5) (6)
1929	23 941	74.6	17 860	6 081	632	5 449
1930	20 052	78.7	15 781	4 271	759	3 512
1931	15 912	87.9	13 987	1 925	777	1 148
1932	10 838	101.0	10 946	— 108	714	— 822
1933	10 564	101.6	10 733	— 169	628	— 797
1934	12 515	88.3	11 051	1 464	553	911
1935	16 330	83.8	13 685	2 645	516	2 129
1936	17 155	80.0	13 724	3 431	474	2 957
1937	20 175	79.9	16 120	4 055	464	3 591
1938	18 359	83.0	15 238	3 121	486	2 635
1939	19 285	80.9	15 602	3 683	502	3 181
1940	21 230	76.2	16 177	5 053	500	4 553
1941	27 632	72.7	20 088	7 544	508	7 036
1942	37 005	71.7	26 533	10 472	462	10 010
1943	43 045	72.2	31 078	11 967	359	11 608
1944	45 938	73.8	33 902	12 036	310	11 726
1945	48 629	77.0	37 444	11 185	276	10 909
1946	56 963	79.9	45 513	11 450	267	11 183
1947	57 978	77.5	44 933	13 045	349	12 696
1948	64 253	74.8	48 061	16 192	425	15 767
1949	58 863	75.9	44 677	14 186	487	13 699
1950	62 684	73.6	46 135	16 549	532	16 017
1951	70 238	73.9	51 906	18 332	650	17 682
1952	71 933	76.7	55 173	16 760	702	16 058
1953	71 859	78.4	56 337	15 522	729	14 793
1954	71 353	79.9	57 011	14 342	742	13 600
1955	74 722	77.2	57 685	17 037	786	16 251
1956	79 020	79.2	62 584	16 436	924	15 512
1957	81 091	80.2	65 035	16 056	1 108	14 948
1958	82 992	81.4	67 555	15 437	1 146	14 291
1959	86 360	79.0	68 224	18 136	1 254	16 882
1960	88 013	80.9	71 203	16 810	1 358	15 452
1961	81 228	81.3	74 168	17 060	1 554	15 506
1962	95 725	81.0	77 537	18 188	1 854	16 334
1963	99 106	81.0	80 276	18 830	2 178	16 652